

## Licitações na administração pública: Nova perspectiva para a qualificação econômico-financeira de empresas na contratação de serviços de engenharia e obras civis

### *Bidding in public administration: New perspective for qualification of economic and financial of companies in the contracting of engineering services and civil works.*

Moacir Carneiro Junior <sup>1</sup>  
Lauro Brito de Almeida <sup>2</sup>  
Luiz Panhoca <sup>3</sup>  
Isaura Alberton de Lima <sup>4</sup>

#### Resumo

Este artigo tem por objetivo realizar uma análise crítica dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa de qualificação econômico-financeira visando o aumento da eficiência do processo. A partir da decomposição da etapa de qualificação econômico-financeira em sete perspectivas, foi realizada a análise crítica à luz

---

<sup>1</sup> Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Paraná-UFPR, Especialização em Controladoria também pela UFPR, Mestrado em Administração pela PUC-PR e Mestrado em Contabilidade pela UFPR. Atualmente é professor e Coordenador do Curso de Ciências Contábeis na Faculdade OPET, Brasil. Contato: [moacircarneirojunior@yahoo.com.br](mailto:moacircarneirojunior@yahoo.com.br)

<sup>2</sup> Graduado em Economia pela Faculdade de Economia São Luís, Mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo-USP, Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo USP e Pós-Doutorando em Controladoria e Contabilidade EAC|FEA|USP. Professor Associado III na Universidade Federal do Paraná-UFPR, Brasil. Contato: [gbrito@uol.com.br](mailto:gbrito@uol.com.br)

<sup>3</sup> Professor da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Pós Doutor em Geografia. Membro da International Society for Ecological Economics (ISEE), da American Accounting Association (AAA) e da Society for Ecological Restoration International (SER). Atua em projetos de contabilidade ambiental. É membro da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares - ITCP/UFPR. Colaborador do Centro Transdisciplinario de Estudios Ambientales y Desarrollo Humano Sostenible de la Universidad Austral de Chile, Brasil. Contato: [daniel.bastos@prof.una.br](mailto:daniel.bastos@prof.una.br)

<sup>4</sup> Graduação em Administração pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Mestrado em Tecnologia pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná e Doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Professora Titular da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, no Programa de Pós-Graduação em Planejamento e Governança Pública e dos cursos de engenharias e administração presencial e EAD, Avaliadora Institucional, Auditora e Assessora de Projetos Interinstitucionais, Brasil. Contato: [alberton@utfpr.edu.br](mailto:alberton@utfpr.edu.br)

das expectativas dos gestores de melhoria. Utilizou-se a metodologia de pesquisa-ação, com início do projeto em julho/2011. Os resultados do estudo conduziram a implantação de nova matriz de requisitos para os editais de licitações para contratações de serviços e engenharia e obras civis constituídos na modalidade de Concorrência Pública. Foram incluídos indicadores que revelavam o Patrimônio Líquido já vinculado a outras licitações, a disponibilidade líquida patrimonial, o Patrimônio Líquido atualizado, indicadores de endividamento e ainda ajustes de acordo com a Lei nº 11.638/2007 quanto às Demonstrações Contábeis exigidas. Nos exercícios de 2011 e 2012, foram realizadas mais de 50 editais de licitação com a proposta dos pesquisadores. Constatou-se que, embora o novo modelo de edital tenha exigido mais tempo de análise, os novos elementos inabilitaram empresas que não atendiam aos requisitos considerados indispensáveis à segurança mínima do Órgão nas licitações, revelando-se efetivo quanto ao aumento da eficiência.

**Palavras-chave:** Licitações; Obras Públicas; Qualificação Econômico-Financeira; Eficiência.

### **Abstract**

*This article aims to carry out a critical analysis of bidding procedures adopted by the Judiciary Paranaense with emphasis on economic and financial qualification stage in order to increase the efficiency of the process. From the decomposition of the economic and financial qualification stage in seven perspectives, critical analysis in the light of the expectations of managers improvement was made. Was used the methodology of action research project beginning in July 2011. The results of the study have led to implementation of a new array of requirements for notices of bidding for contracting services and engineering and civil works consisting in the mode of Competitive Bidding. Indicators revealing Equity already linked to other bids, the net asset availability, the updated Equity, debt ratios and further adjustments in accordance with the Law 11.638/2007 as required to the financial statements were included. In the years 2011 and 2012, more than 50 bidding documents with the researcher's proposal were made. It was found that, although the new model announcement has required more analysis time, new elements disable companies that did not meet the minimum requirements considered essential security organ in bidding, proving to be effective in increasing the efficiency.*

**Keywords:** Bidding; Public Works; Economic and Financial Qualification; Efficiency.

## **1 INTRODUÇÃO**

As contratações de produtos e serviços no âmbito da Administração Pública, diferentemente ao que ocorre na iniciativa privada, seguem normas e ritos específicos, não sendo possível ao Estado contratar livremente. A legislação que norteia o regime jurídico administrativo determina a necessidade de, previamente, ocorrer um processo determinado em lei, denominado de licitação, para escolher com quem o Poder Público pode contratar (BITTENCOURT, 2005).

Justen Filho (2008) conceitua licitação como sendo o procedimento administrativo destinado a selecionar, segundo critérios objetivos pré-determinados, a proposta de contratação mais vantajosa para a Administração Pública, assegurando a ampla participação dos interessados, com a observância de todos dos requisitos legais exigidos. Trata-se de um processo administrativo utilizado pela Administração Pública para identificar a proposta mais vantajosa para firmar um contrato. Apesar disso, em decorrência da complexidade do objeto a ser licitado ou ainda em função de todos os requisitos documentais necessários à habilitação das empresas, não necessariamente a proposta de menor valor será a vencedora. Importante salientar que cada vez mais o dogma do menor preço abre espaço para a premissa de se buscar o melhor preço (BORGES, 2001).

Nesse sentido, Cretella Júnior (1999) indica que a Administração Pública usualmente tem a tendência de não aceitar a proposta simplesmente mais econômica, mas busca celebrar o contrato com o licitante mais apto ao serviço. Identificar a empresa com melhores condições para fornecer o bem ou serviço é, por vezes, um trabalho difícil. Para isso, existem diferentes etapas nas licitações visando avaliar diversos aspectos relacionados ao objeto do certame.

Assim, dentre as várias etapas da licitação, está a qualificação econômico-financeira, doravante chamada QEF. Esta visa avaliar o grau de solidez financeira por meio de indicadores de liquidez que demonstrem capacidade operacional da empresa em honrar com os compromissos a serem assumidos. Também busca identificar o Patrimônio Líquido que serve de garantia em caso de descumprimento ou não realização do objeto contratado.

Tradicionalmente, com base na Lei Federal 8.666/1993, os elementos solicitados na maioria dos editais de licitações na modalidade de Concorrência no que diz respeito à QEF, resumem-se a: (i) Liquidez Geral; (ii) Liquidez Corrente; (iii) Solvência Geral; e (iv) percentual de Patrimônio Líquido em relação ao valor máximo da licitação. Com relação aos indicadores de liquidez, o nível mínimo determinado geralmente é maior ou igual a 1,0 (um). Já o Patrimônio Líquido da empresa participante não deve ser inferior a 10% (dez por cento) do valor máximo do certame. Sabe-se que a utilização apenas dos indicadores de liquidez e percentual de Patrimônio Líquido, representam situação de elevado risco à Administração Pública, já que se limitam a verificação extremamente superficial quanto à gestão contábil/financeira da empresa.

Por outro lado, os elementos principais que devem ser avaliados nos procedimentos licitatórios são dados pelo art. nº 37, inciso XXI, da Constituição Federal, determinando que as obras, serviços, compras e alienações serão contratadas mediante processo de licitação pública sendo exigido somente itens relativos a qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações (BRASIL, 1988). Percebe-se uma situação dicotômica existente nos processos licitatórios, decorrente da busca por maior segurança na contratação, contudo sem demasiada exigência de elementos que não sejam indispensáveis.

Em que pese à necessidade de tornar o procedimento licitatório menos burocrático e mais eficiente, este estudo é motivado pela necessidade de ajustes nos elementos que compõem a QEF, sobretudo em contratações de serviços de engenharia e obras civis, visando ampliar a segurança ao ente público.

Partindo do pressuposto de que ajustes na QEF podem contribuir na ampliação da eficiência nos procedimentos de compras públicas, este artigo pode ser orientado pela seguinte questão de pesquisa: **Como realizar mudanças na etapa de qualificação econômico-financeira em procedimentos licitatórios do Poder Judiciário Paranaense em busca do aumento da eficiência deste processo?** Visando responder a questão de pesquisa, o objetivo geral deste estudo consiste na análise crítica dos procedimentos licitatórios adotados

pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa de qualificação econômico-financeira visando propor parâmetros de aumento da eficiência do processo.

Justifica-se este estudo, pela pujante necessidade de otimizar os processos de contratações de serviços de engenharia e obras civis públicas, tradicionalmente foco de críticas da sociedade em geral pela demasiada burocracia sem o correspondente aumento da segurança para o Estado. Somado a isto, se tem o momento muito oportuno que vive o Brasil para trabalhos deste tipo, sobretudo em função dos maciços investimentos que já estão ocorrendo motivados pela realização de eventos mundiais tais como a Copa do Mundo de Futebol em 2014 e as Olimpíadas 2016.

O presente artigo está estruturado em cinco seções, incluindo esta introdução. A segunda seção apresenta o referencial teórico necessário à construção de uma possível resposta a questão de pesquisa ora apresentada, sendo focado, especialmente, os temas “Licitações” e “Análise dos Demonstrativos Financeiros”. Na seção 3, é detalhada a metodologia pesquisa-ação, aplicada neste estudo. A discussão do trabalho de campo é delineado na seção 4 e finalmente na seção 5 são apresentadas as considerações finais do estudo.

## **2 PROCESSO LICITATÓRIO**

A utilização de procedimentos específicos para contratação de bens e serviços que se utilizem de recursos públicos remonta a longa data. Como bem ilustra Motta (2008), no século XV nas Ordenações Filipinas, já se observava a preocupação na escolha de empreiteiros que indicassem capacidade de fazer melhor, por menor preço, as obras que públicas. No direito público brasileiro as normas específicas para as aquisições de bens e serviços estão presentes a quase 150 anos. O Decreto nº 2.926 de 14.05.1862, introduzia o tema aos institutos normativos da administração pública (PEREIRA JUNIOR, 2007).

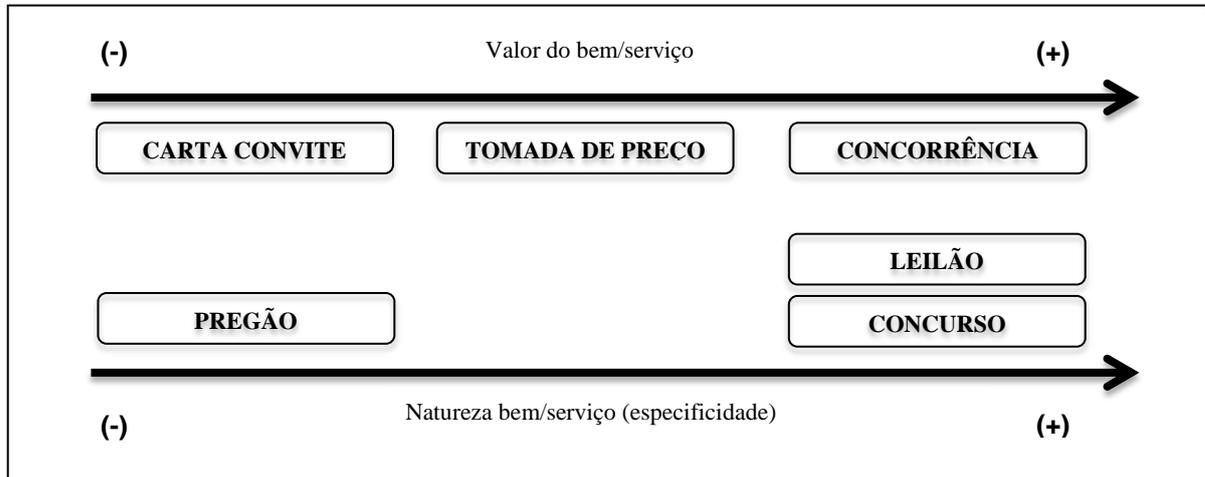
Com a exceção de bens e serviços produzidos pelo Estado para seu próprio uso, situação que se torna cada vez mais escassa em todo o mundo, todos os gastos governamentais, seja de investimento ou de custeio, são materializados na forma de pagamentos a fornecedores privados. Isto quer dizer que todo organismo governamental, qualquer que seja seu tamanho, realiza as compras públicas a partir de institutos pré-determinados (CAPOBIANCO e ABRAMO, 2007).

Este procedimento que compõem o conjunto de etapas a serem seguidas, recebe o nome de licitação. Os princípios aplicados às licitações são reflexos dos princípios do Direito Administrativo, essencialmente normatizado em sua estrutura pelo dispositivo constitucional, artigo nº 37 da Constituição Federal (BRASIL, 1988). Além deste, que se configura como a norma elementar deste tema, ocorreram sucessivos textos legislativos, que culminaram no ano de 1993 na Lei Federal 8.666 - Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Referida Lei, rapidamente tornou-se paradigma para os processos licitatórios em todo o país. Ainda, os Estados, quando julgam necessário, pode complementar a Lei Federal.

### **2.1 Modalidades de Licitação**

O artigo 22 da Lei nº 8.666/93 aponta cinco modalidades de licitações (BRASIL, 1993): (i) Concorrência; (ii) Tomada de Preços; (iii) Convite; (iv) Concurso; e (v) Leilão. Existe ainda uma sexta espécie, não citada pela Lei nº 8.666/93, criada posteriormente pela

Lei nº 10.520/02 (BRASIL, 2002) que é o Pregão. Conforme ilustrado a Figura 1, estas modalidades estão diretamente relacionadas ao grau de complexidade, a natureza do produto/serviço ou ainda ao valor a ser contratado, sendo os requisitos para a participação e atendimento aos dispositivos editalícios ligeiramente distintos em cada uma delas.



**FIGURA 1 – Variação das modalidades licitatórias em função do valor e natureza do bem ou serviço a ser contratado.**

Fonte: Os autores (2013).

A Figura 1 demonstra o posicionamento de cada tipo de licitação na medida em que o horizonte de análise, tanto quantitativo quanto qualitativo, vai se alterando, o que corrobora para a diferenciação das modalidades classificadas como ‘comuns’, vinculadas ao valor do bem/serviço a ser contratado, das modalidades ditas ‘especiais’ vinculadas a especificidade dos bens/serviços. As modalidades ‘comuns’ dividem-se em Concorrência, Tomada de Preços e Carta Convite. Por outro lado, estão as modalidades ‘especiais’, categorizadas pelo Leilão e o Concurso, que guardam relação com aspectos qualitativos dos bens ou serviços a serem negociados, ou seja, especificidade dos ativos transacionados.

A Concorrência, segundo Meirelles (2004), é uma espécie de licitação aplicada para contratações de grande valor, em que se admite a participação de quaisquer interessados, cadastrados ou não, que satisfaçam as condições do edital. O grande diferencial desta modalidade em relação às demais é que em decorrência de sua finalidade para aquisições de grande vulto, a fase de habilitação tende a ser mais burocrática e delongada, tendo em vista a gama de documentos solicitados e, geralmente, com participação de significativo número de interessados.

A modalidade Tomada de Preços é um procedimento menos complexo que a Concorrência (MOTTA, 2008). Nesta modalidade de licitação os interessados devem estar devidamente cadastrados ou ainda devem atender a todas as condições exigidas para o cadastramento até o terceiro dia anterior a data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação (BRASIL, 1993). Para Justen Filho (2008) a finalidade da Tomada de Preços, é tornar a licitação mais sumária e rápida, por isso o prévio cadastramento de interessados.

Já a Carta Convite assume o papel de procedimento mais simplificado dentre as modalidades comuns de licitação (JUSTEN FILHO, 2008). Participam deste certame empresas do ramo pertinente ao seu objeto, sendo cadastradas ou não, escolhidas e convidadas em número mínimo de três pela unidade administrativa responsável pela contratação.

Para a escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, tem-se a modalidade especial de licitação chamada de Concurso (PEREIRA JUNIOR, 2007).

O Leilão é outro tipo especial de licitação, específico para venda de bens móveis inservíveis para a Administração Pública, produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou ainda para a alienação de bens imóveis específicos, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao da avaliação do bem (BRASIL, 2003). Uma característica do Leilão, que o difere dos outros tipos de licitações, é a inexistência de sigilo quanto ao conteúdo das propostas, muito pelo contrário, é da essência desta modalidade que tais propostas sejam públicas de amplo conhecimento (JUSTEN FILHO, 2008).

Por último, encontra-se o Pregão, que é uma modalidade relativamente nova nas licitações de bens e serviços tidos como comuns independente do valor estimado. Pereira Junior (2007) destaca a distinção que a Lei Federal nº 8.666/93 faz quanto ao tipo de licitação mediante dois critérios excludentes, ou seja: (i) considerar o valor estimado do objeto, nesta hipótese, Concorrência, Tomada de Preços e Carta Convite; ou (ii) a natureza do objeto independentemente do valor, neste caso o Leilão ou o Concurso. Vê-se que o Pregão alinha-se bem ao segundo grupo já que se destina a bens comuns, de quaisquer valores estimados. O

Quadro 1 sintetiza as características de cada modalidade quanto ao objetivo, formas, prazos de publicação do edital de chamamento e valores.

MODALIDADE	OBJETIVO	VALOR DA CONTRATAÇÃO	MEIOS DE DIVULGAÇÃO E PRAZO MÍNIMO PARA REALIZAÇÃO
Concorrência	Específica para compras, obras ou serviços de grande vulto.	Acima de R\$ 1.500.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 650.000,00, para demais aquisições.	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 45 ou 30 dias para Concorrências e 15 ou 30 dias para Tomadas de Preços, dependendo das características do contrato a ser celebrado ou da licitação.
Tomada de Preços	Utilizada para compras, obras ou serviços de médio vulto.	Até R\$ 1.500.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 650.000,00, para demais aquisições.	
Convite	Modalidade de licitação para contratações de pequeno valor.	Até R\$ 150.000,00 para obras e serviços de engenharia; Acima de R\$ 80.000,00, para demais aquisições.	Convocação por escrito com a fixação do instrumento convocatório em local apropriado. Prazo mínimo de 5 dias.
Concurso	Permitir a escolha de trabalho técnico ou científico.	*	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 45 dias.
Leilão	Venda de bens móveis inservíveis para a administração ou produtos legalmente apreendidos.	*	Publicação do edital no mínimo uma vez no Diário Oficial e jornal de grande circulação podendo-se utilizar de outros meios. Prazo mínimo de 15 dias.
Pregão	Aquisição de bens ou serviços comuns.	*	Dependendo do valor: Diário Oficial, meio eletrônico, jornal, etc. Prazo não inferior a 8 dias.

\* Modalidades relacionadas aos aspectos qualitativos dos bens e serviços transacionados que independem de valor.

#### **QUADRO 1 – Características das modalidades de licitação**

Fonte: Adaptado de Silva (2004).

## **2.2 Qualificação Econômico-Financeira – QEF**

Mukai (1990) afirma que os procedimentos da licitação compõem-se de duas fases, sendo que a primeira, é a fase interna que se encerra com a elaboração do edital ou da carta-

convite. A segunda fase é a externa, que se inicia com a publicação do edital ou expedição da carta-convite e finaliza-se com a adjudicação do objeto da licitação. Como bem pontua Motta (2008) a eficácia da fase interna contribui para o desenvolvimento da fase externa, já que se trata de um processo plenamente vinculado.

A Qualificação Econômico-Financeira – QEF relaciona-se com as duas fases ora apresentadas. Na primeira fase são definidos os elementos econômicos e financeiros a serem solicitados no edital de chamamento, bem como os parâmetros de análise. Na fase seguinte, a externa, os relatórios financeiros são apresentados pelas empresas e analisados pela equipe técnica do órgão.

Constitui-se a QEF como o momento em que a empresa deve, por meio documental, comprovar que possui capacidade financeira suficiente para atender aos requisitos estabelecidos pelo edital. Tal informação tende a trazer segurança ao ente público demonstrando que a empresa tem condições de executar o serviço para o qual esta concorrendo ou ainda no caso de descumprimento do contrato, que tem patrimônio suficiente para servir de garantia.

A Lei 8.666/93 em seu artigo 31 apresenta os limites do que pode ser requerido dos participantes da licitação na etapa da QEF. Em síntese tem-se:

- Balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício social, já exigíveis;
- Certidão negativa de falência ou concordata;
- Exigência de indicadores financeiros limitados à demonstração da capacidade financeira do licitante com vistas aos compromissos que terá que assumir caso lhe seja adjudicado o contrato, vedada a exigência de valores mínimos de faturamento anterior, índices de rentabilidade ou lucratividade;
- Exigência de capital mínimo ou de patrimônio líquido mínimo em percentual não superior a dez por cento do valor estimado da contratação.

Percebe-se que, a legislação que trata da QEF, muito embora seja detalhada, limita de forma incisiva a possibilidade de exigência de matriz mais robusta de indicadores financeiros. Entretanto, uma possibilidade de potencializar a qualidade da análise surge por meio da leitura do art. 31 da Lei 8.666/93, especificamente em seu parágrafo quarto. Este dispositivo apresenta a possibilidade de se exigir dos licitantes a relação dos compromissos assumidos que impliquem em diminuição da capacidade operativa ou absorção de disponibilidade financeira correlacionando estes compromissos em função do Patrimônio Líquido Atualizado.

### **2.3 Indicadores Econômicos Financeiros**

A análise das demonstrações financeiras revela-se um relevante instrumento de auxílio para a tomada de decisão, uma vez que o seu objetivo é transformar dados financeiros em informações de cunho gerencial (VIEIRA e SANTOS, 2005). As demonstrações financeiras trazem dezenas de dados que de forma imediata e isolada não permitem a identificação de características pontuais da empresa, tais como, solidez financeira, endividamento, rentabilidade, etc.

Os indicadores econômico-financeiros surgem da relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, e visam evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa (PEREZ JÚNIOR e BEGALLI, 2002). Assaf Neto (2002), afirma que a forma de utilização e escolha de indicadores é particular de quem realiza a análise. Isto porque a informação contábil possui diversos usuários, e assim, cada um busca identificar nos demonstrativos financeiros pontos específicos de interesse.

Braga *et al.* (2004) afirmam que existe um vasto instrumental de análise à disposição daqueles que desejam avaliar os aspectos econômicos e financeiros refletidos nas demonstrações contábeis das empresas. Segundo Perez Júnior e Begalli (2002) o objetivo da análise das informações econômico-financeiras, por meio de índices, é a elaboração de informações úteis aos usuários, não sendo necessária a utilização de uma grande quantidade de índices, mas sim, a escolha daqueles que mais atendam aos interessados.

No caso de licitações, um número significativamente menor de indicadores se revela adequado, já que os relacionados a rentabilidade ou lucratividade não podem, de acordo com a legislação, serem solicitados. Isto, em tese, revela-se um descuido do legislador, pois empresas lucrativas normalmente são aquelas que possuem melhores perspectivas de crescimento, já que o lucro atrai novos investidores. Francisco *et al.* (2011) destacam que a empresa tem como meta a maximização dos lucros em decorrência da aplicação dos recursos financeiros disponibilizados pela empresa em sua atividade operacional. Sendo o lucro um indicador financeiro absoluto de desempenho da empresa (MIRANDA e SILVA, 2002), empresas com lucros sucessivos sinalizam que são eficientes em seu *core business*.

Com isto, a impossibilidade de requisitar nos editais de licitação indicadores de lucratividade e rentabilidade afasta da competição as empresas que possuem este diferencial competitivo, forte indicador da performance da instituição. Também os indicadores de nível de atividade como os prazos médios de estoques, clientes e fornecedores não são normalmente aceitos por Tribunais Superiores, como razões plausíveis de inabilitação de empresas.

Em suma, pode-se resumir a análise financeira em quatro grupos: (i) Liquidez; (ii) Estrutura de Capitais; (iii) Rentabilidade; e (iv) Atividade. O Quadro 2 sintetiza os indicadores utilizados em cada um dos quatro grupos mencionados.

	INDICADOR	GRUPOS ENVOLVIDOS	OBJETIVO
INDICADORES DE LIQUIDEZ	Liquidez Seca	Ativo disponível e valores a receber, Passivo Circulante	Demonstra quanto das dívidas a curto prazo podem ser salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante.
	Liquidez Corrente	Ativo Circulante e Passivo Circulante	Indica a proporção de ativos de curto prazo em relação às dívidas também de curto prazo.
	Liquidez Geral	Ativo Circulante, Ativo Realizável a Longo Prazo e Passivo Exigível	Revela a liquidez tanto de curto quanto de longo prazo.
	Solvência Geral	Ativo Total e Passivo Exigível	Indica a solidez financeira da empresa considerando todos os ativos existentes em relação ao passivo exigível total.
INDICADORES DE ESTRUTURA DE CAPITAIS	Endividamento	Passivo Exigível e Patrimônio Líquido	Quanto a empresa tomou de capital de terceiros para cada centena de capital próprio.
	Composição do Endividamento	Passivo Circulante e Passivo Exigível	Indica o perfil da dívida, ou seja, o percentual de dívidas vencíveis em curto prazo em relação ao endividamento total.
	Imobilização do Patrimônio Líquido	Ativo Imobilizado e Patrimônio Líquido	Demonstra o montante de capital próprio da empresa encontra-se aplicado em ativos fixos.
INDICADORES DE RENTABILIDADE	Giro do Ativo	Receita Operacional Líquida e Ativo Total	Representa a dinâmica com que os Ativos da empresa são renovados.
	Margem Líquida	Lucro Líquido e Receita Operacional Líquida	Indica a capacidade da empresa em gerar lucro líquido a partir de cada unidade de receita operacional.
	Rentabilidade do Ativo	Lucro Líquido e Ativo Total Médio	Revela o retorno obtido para cada unidade de investimento total médio realizado.
	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Lucro Líquido e Patrimônio Líquido Total Médio	Revela o retorno obtido para cada unidade de capital próprio médio realizado.

**Licitações na administração pública: Nova perspectiva para a qualificação econômico-financeira de empresas na contratação de serviços de engenharia e obras civis**

<b>INDICADORES DE ATIVIDADE</b>	Prazo Médio de Estoques	Custos dos Produtos Vendidos e Estoque Médio	Período compreendido entre o tempo em que bem permanece armazenado até o momento da venda.
	Prazo Médio de Fornecedores	Fornecedores e compras realizadas.	Período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras e o momento de seu pagamento.
	Prazo Médio de Clientes	Receita Operacional Líquida com Duplicatas a Receber	Período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do recebimento dessas vendas.
	Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro	Prazos Médios de Estoque, Fornecedores e Clientes	Correlaciona a permanência do estoque, o prazo para recebimento e o início dos pagamentos evidenciando o nível de sincronização entre esses elementos e indicando a possível necessidade de financiamento do ciclo operacional.

**QUADRO 2 – Principais indicadores para análise econômico-financeira de balanços.**

Fonte: Adaptado de Matarazzo (2007).

Enfim, resta explorar as análises relacionadas a liquidez e endividamento, o que sabidamente, limitam de forma significativa os resultados encontrados pelo exame das demonstrações financeiras das empresas licitantes.

### 3 METODOLOGIA CIENTÍFICA

Este estudo possui preponderância qualitativa, o ambiente em que é realizado se caracteriza como pesquisa de campo e a unidade pesquisada foi o Poder Judiciário do Estado do Paraná. Foi autorizada a publicação dos resultados bem como a citação do nome da instituição mediante Ofício da Presidência do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná. Quanto ao fator tempo, a realização da pesquisa se deu a partir de julho/2011, com acompanhamento dos resultados até 31/12/2012.

A proposta do estudo sinalizou convenientemente a adoção de uma metodologia que permitisse aos pesquisadores, durante a análise do fenômeno pesquisado em situação real, a experimentação de forma que pudesse intervir conscientemente. Neste contexto, a metodologia pesquisa-ação foi identificada como adequada para atender as necessidades tanto dos pesquisadores quanto da organização. Thiollent (1986) caracteriza a pesquisa-ação como um tipo de pesquisa social, com base empírica, que é concebida e realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo. Neste tipo de estudo, os pesquisadores e os participantes representativos da situação ou problema mantêm-se envolvidos de modo cooperativo ou participativo. Em se tratando da concepção e organização desta metodologia, pode-se julgar que o planejamento da pesquisa-ação é dotado de flexibilidade considerável (THIOLLENT, 1986).

Quanto aos procedimentos de coleta de dados, estes se deram por pesquisa documental dos editais de licitações do órgão pesquisado, de legislações sobre o tema e seminários com os gestores. O tratamento dos dados foi realizado pela análise de conteúdo, para os documentos, e análise de discurso no caso das informações coletadas nos seminários.

### 4 TRABALHO DE CAMPO

O trabalho de campo foi desenvolvido seguindo como protocolo de eventos três estágios que contemplam etapas importantes na realização do estudo. O Quadro 3 apresenta os estágios e a descrição de cada um.

ESTÁGIOS	DESCRIÇÃO
<b>a) Fase exploratória: Diagnóstico</b>	<b>a.1)</b> Realizadas reuniões com gestores do órgão. Ao todo foram 3 reuniões nesta fase. Não foi permitida a gravação dos seminários - pesquisador apenas realizou anotações de pontos-chave; <b>a.2)</b> Por meio do levantamento da situação foram identificados dos problemas e expectativa de melhoria dos gestores do órgão; <b>a.3)</b> Realizada análise do edital-matriz atual do órgão pesquisado; <b>a.4)</b> Pesquisador e participantes estabeleceram o escopo do plano de ação.
<b>b) Plano de ação</b>	<b>b.1)</b> Definidos os objetivos tangíveis da ação e os critérios de sua avaliação; <b>b.2)</b> Identificada as limitações legais relativas ao plano de ação; <b>b.3)</b> Estruturada nova Matriz-QEF para ser incluída nos editais de concorrência para contratação de serviços de engenharia e obras civis.
<b>c) Implementação/ Avaliação</b>	<b>c.1)</b> Apresentada a proposta de nova QEF aos envolvidos no estudo; <b>c.2)</b> Modelo aprovado e incorporado aos editais de concorrências a partir de setembro/2011; <b>c.3)</b> Avaliação dos parâmetros de eficiência admitidos na etapa exploratória-diagnóstico; <b>c.4)</b> Acompanhamento dos resultados até 31/12/2012.

**QUADRO 3 – Estágios na realização da pesquisa-ação**

Fonte: Adaptado de Thiollent (1986) com dados da pesquisa (2013).

#### **4.1 Fase Exploratória: Diagnóstico**

O estudo teve como marco inicial uma reunião realizada, no mês de maio/2011, entre o Diretor do Departamento de Engenharia e Arquitetura, os Presidentes das Comissões de Licitações, as Assessorias Jurídicas e os Contadores que atuam na etapa de qualificação econômico-financeira de empresas, todos servidores do Poder Judiciário Paranaense.

Neste primeiro encontro com os colaboradores do Tribunal, os participantes foram ouvidos, sendo identificada a necessidade, ou expectativa, de melhorias nos editais de licitação com foco especial na elevação do grau de segurança do órgão nos processos licitatórios. A sugestão dos participantes foi concentrar seus esforços nas licitações de obras e serviços de engenharia instituída na modalidade de Concorrência Pública, em função do próprio montante envolvido. Em seguida, já com as informações dos servidores, foi realizada uma análise do edital-matriz utilizado pelo TJPR para Concorrências de obras e serviços de engenharia. Esta averiguação teve como escopo os elementos relativos à qualificação econômica e financeira das empresas.

Verificou-se que apenas com os instrumentos vigentes de análise, falhas poderiam surgir. Dentre elas, cita-se a impossibilidade de impedir que uma única empresa participasse e, ainda, pudesse ser vencedora de diversos certames para o mesmo órgão. Na visão dos participantes dos seminários, o risco em tal ocasião decorre da possível concentração de obras em um único fornecedor. Ficou clara a preferência dos gestores do órgão pela pulverização da carteira de fornecedores. Por outro lado, não se identificou dispositivo que buscasse minimizar esta concentração. Este foi um ponto a ser alterado nos editais.

Ainda constatou-se que os editais exigiam a apresentação das demonstrações contábeis já exigíveis conforme determina a Lei, ou seja, apresentadas em 31 de dezembro do ano anterior ao da licitação. A maioria das construtoras participantes destes certames são empresas constituídas sob a forma jurídica de Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada e, por isso, cabe a obrigatoriedade de levantamento dos demonstrativos contábeis até 31 de março do ano subsequente ao encerramento do exercício, nos termos Lei 10.406/2002 – Código Civil (BRASIL, 2002). Isto contribui para que os demonstrativos entregues, e por sua

vez o Patrimônio Líquido comprovado pelas empresas, tivessem defasagem de, até, quinze meses dependendo da data de abertura da licitação.

Os pesquisadores identificaram também que as licitações com data de abertura nos meses de janeiro, fevereiro e março de 2011, tinham documentos contábeis apresentados pelas empresas relativos ao exercício de 2009, ou seja, defasagem de mais de um ano nas informações, comprometendo a qualidade dos dados financeiros a serem analisados. Para ajustar este ponto, se faria necessário a inclusão de elemento que trouxesse o valor do Patrimônio Líquido da empresa com menor defasagem.

Outro ponto identificado foi que somente os indicadores de liquidez requeridos pelos editais não eram suficientes para traduzir a solidez financeira da empresa, sobretudo como resultado da ausência de elemento que sinalizasse o endividamento dos participantes. Souza (2012) em estudo realizado com empresas listadas no novo mercado do segmento construção civil da BM&FBovespa, indicou que estas organizações posicionam-se em patamar de endividamento nunca antes atingido desde o início do ciclo de abertura de capital. Enquanto as empresas cresceram oito vezes em receita operacional bruta e seis vezes em patrimônio líquido entre 2006 e 2011, o crescimento da dívida onerosa foi de vinte e uma vezes. Ainda neste estudo, identificou-se que já em 2010 o grau de participação de capitais de terceiros estava na casa de 150% do Capital Próprio. Assim, se diagnosticou a necessidade de ajustes não só nos indicadores de liquidez requeridos nos editais, mas também a inclusão de dispositivo que revelasse a situação relativa ao endividamento.

A partir dessas análises, a fase exploratória foi encerrada, com a elaboração do diagnóstico que sinalizava no sentido de necessidade de ajustes na QEF. Detalhadamente, as alterações na etapa da qualificação econômico-financeira, deveriam contemplar melhorias em três pontos principais.

- 1) Aumentar a segurança do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná na contratação da empresa que forneça o bem ou serviço por meio de ajustes nos indicadores financeiros requisitados e ainda nas demonstrações contábeis exigidas;
- 2) Criar dispositivos limitadores/impeditivos de uma única empresa realizar diversas obras no órgão sem Patrimônio Líquido suficiente para isto; e
- 3) Inclusão no edital de itens que possibilitassem a identificação do Patrimônio Líquido da empresa participante em data mais próxima a da abertura da licitação.

Os ajustes mencionados alcançariam as licitações constituídas na modalidade de concorrências públicas para contratação de obras e serviços de engenharia. A Proposição foi específica para este tipo de licitação, em decorrência dos editais para outras modalidades licitatórias e ainda para aquisição de outros ativos, possuem estruturas ligeiramente diferenciadas.

#### **4.2 Plano de Ação**

A partir do diagnóstico realizado, iniciou-se o desenvolvimento do plano de ação, tendo como pressupostos admitidos: (i) a legislação permite solicitar à empresa participante da licitação, o detalhamento dos contratos já celebrados com outros órgãos públicos que resultem em diminuição da capacidade operativa ou de seu Patrimônio Líquido disponível; e (ii) os indicados econômicos e financeiros requeridos pelos editais não poderiam exceder aqueles descritos no art. 31 da Lei 8.666/93.

Com isso, inicialmente foi elaborada uma matriz de alterações nos editais. A etapa da QEF foi decomposta em sete perspectivas. Para cada uma, foi analisado se o edital previa algum instrumento que tratasse da perspectiva. Em caso afirmativo, o elemento seria mantido.

**Licitações na administração pública: Nova perspectiva para a qualificação econômico-financeira de empresas na contratação de serviços de engenharia e obras civis**

Em caso negativo, duas novas possibilidades surgiam, sendo a primeira o ajuste do dispositivo já existente visando adequar à nova abordagem, e a outra, a inclusão de novo elemento. O plano de ação foi apresentado, por meio de seminário, aos gestores do órgão envolvidos no projeto, tendo seu conteúdo aprovado na íntegra para implantação.

A proposição consta no Quadro 4, inclusive confrontando com o modelo de editais vigentes à época.

PERSPECTIVA	VIGENTE	PROPOSTO
<b>I - Demonstrativos Contábeis</b>	Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício – DRE e Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados – DLPA (podendo esta última ser substituída pela Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido – DMPL).	Ajuste nos Demonstrativos Contábeis requeridos de acordo com as Leis 11.638/2007 e Lei 11.941/2009.
<b>II - Patrimônio Líquido – PL</b>	Possuir, no mínimo, PL superior a 10% do valor máximo da licitação.	Manter mesmo elemento e percentual.
<b>III - Patrimônio Líquido Atual – PL<sub>2</sub></b>	Inexistente.	Necessidade de apresentação do valor do Patrimônio Líquido Atual (apurado em prazo não superior a 90 dias da abertura da licitação) em documento próprio que detalhe todos os elementos que compõe o PL, devidamente assinado pelo contabilista responsável e representante legal da empresa.
<b>IV - Patrimônio Líquido Vinculado – PLV</b>	Inexistente.	Necessidade de apresentação de todos os compromissos assumidos pela empresa em inclusive em outro órgão com a indicação do valor do contrato e valor já faturado. Será considerado Patrimônio Líquido Vinculado 10% do saldo remanescente dos contratos assumidos pela empresa.
<b>V - Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP</b>	Inexistente.	Necessidade de comprovar que possui Disponibilidade Líquida Patrimonial superior a 10% do valor máximo da licitação. Indicador dado pela fórmula: $DLP = \left[ \frac{PL + PL_2}{2} \right] - PLV$ Onde: PL = Passivo Circulante; PL <sub>2</sub> = Patrimônio Líquido Atual PLV = Patrimônio Líquido Vinculado
<b>VI - Indicadores de Liquidez</b>	Solvência Geral, Liquidez Geral e Liquidez Corrente.	Exclusão da Solvência Geral mantendo Liquidez Geral e Liquidez Corrente >= 1,0.
<b>VII - Indicadores de Endividamento</b>	Inexistente.	Inclusão do Grau de Endividamento - GE. Indicador não poderá ser superior a 2 vezes o PL. $GE = \left[ \frac{PC + PELP}{PL} \right]$ Onde: PC = Passivo Circulante; PELP = Passivo Exigível a Longo Prazo.

**QUADRO 4 – Alterações propostas versus situação atual dos editais no que diz respeito à QEF.**

Fonte: Autores (2013).

As perspectivas I (Demonstrativos Contábeis), II (Patrimônio Líquido – PL) e VI (Indicadores de Liquidez), do Quadro 4, já eram requisitadas nos editais de licitações. A sugestão dos pesquisadores foi no sentido de ajustes em algumas destas.

Assim, na perspectiva I – Demonstrações Contábeis – houve alteração em decorrência do advento da Lei 11.638/2007. Incluiu-se a Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC e excluiu-se a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos – DOAR. Esta alteração alcançaria as empresas constituídas na forma de Sociedade Anônima com capital aberto e, ainda, as Sociedades por quotas de Responsabilidade Limitada que possuam Ativo Total superior a R\$ 240 milhões e Receita Bruta superior a R\$ 300 milhões, as chamadas empresas de Grande Porte, conforme já citada Lei.

Na perspectiva II – Patrimônio Líquido – manteve-se o elemento exatamente nos mesmos padrões já solicitados, uma vez que o percentual de 10% de PL sobre o valor da licitação, esta de acordo com a Lei nº 8.666/93.

Quanto à perspectiva VI – Indicadores de Liquidez – foi sugerida a exclusão do indicador de Solvência Geral, já que os indicadores de Liquidez Corrente e Liquidez Geral tinham a capacidade de confrontar os Ativos de curto e longo prazo com os Passivos de curto e longo prazo das empresas. Os demais requisitos permaneceram com no Edital vigente.

Já quanto às perspectivas III (Patrimônio Líquido Atual – PL<sub>2</sub>), IV (Patrimônio Líquido Vinculado – PLV) e V (Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP), estas não estavam presentes nos editais, e tinham por objetivo melhorar a informação relativa ao Patrimônio Líquido das empresas.

Na perspectiva III – Patrimônio Líquido Atual – foi incluída a necessidade de apresentação do PL<sub>2</sub>, que consistia no PL apurado em prazo não superior a 90 dias da abertura da licitação. A escolha deste prazo decorreu da verificação do período decorrido desde a finalização do edital, divulgação do certame e providência por parte das empresas participantes dos documentos necessários. Este elemento revelaria possíveis prejuízos recentes não identificados no Balanço encerrado em 31 de dezembro. Por outro lado, poderia ainda beneficiar o licitante, no caso de lucros obtidos neste período.

A perspectiva IV, intitulada de Patrimônio Líquido Vinculado – PLV – busca revelar o Patrimônio Líquido que já serviu de lastro para outras licitações. Trata-se de requisito qualitativo e quantitativo, já que obriga a empresa a declarar todas as obras públicas que está realizando, o valor já faturado e a parcela do Patrimônio Líquido vinculada a cada contrato. Esta informação vinha ao encontro do desejo dos gestores do órgão, no sentido de evitar que uma única empresa vencesse diversas licitações, o que representaria uma concentração indesejada.

Por sua vez, a perspectiva V, demonstra a Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP – que resulta da análise conjunta do PL, PL<sub>2</sub> e PLV, conforme modelo algébrico apresentado no Quadro 4. Dessa forma, o PL e PL<sub>2</sub>, relevariam o Patrimônio Líquido Médio, e deste, subtrai-se os valores já comprometidos em outras licitações (PLV). Este elemento atua como um bloqueio para que licitantes assumam um número contratos sem Patrimônio Líquido suficiente para isso.

Finalmente, o item VII - Indicadores de Endividamento - consolida as alterações propostas com a inclusão do Grau de Endividamento, por meio do confronto do Passivo Exigível em relação ao Capital Próprio, não podendo a empresa possuir um endividamento superior a 200% de seu PL. Esta perspectiva de análise inexistia até então como um elemento a ser examinado na fase da Qualificação Econômica e Financeira. De certa forma, a relação entre capital próprio e capital de terceiros, contribuiu como sinalizador da gestão da empresa no que diz respeito a preferência ao risco, situação esta, não desejável pelo ente público, que preza pela maior segurança.

### 4.3 Implementação/Avaliação

Submetida a proposta à análise do grupo envolvido, concluiu-se que o plano de ação atendia a demanda inicial e poderia contribuir para a melhoria em termos de eficiência nos processos licitatórios. Já a partir do mês de setembro/2011, os editais de licitações para contratações de serviços e engenharia e obras civis constituídos na modalidade de Concorrência foram alterados, passando a contemplar os elementos sugeridos.

Os parâmetros de eficiência, foram classificados em quatro níveis: (i) inexistentes, (ii) baixo, (iii) médio e (iv) alto. O Quadro 5 apresenta cada parâmetro, considerando lapso temporal antes e depois de sua implantação.

PARÂMETROS	ANTES	DEPOIS
Possibilidade de concentração de obras em construtoras.	Alto	Baixo
Defasagem dos dados analisados em função da data de abertura da licitação.	Médio – Alto	Baixo – Médio
Percepção de segurança quanto à informação relativa ao Patrimônio Líquido apresentado pelas empresas participantes.	Baixo	Alto
Informações relativas ao endividamento das empresas.	Inexistente	Médio
Informações relativas a compromissos assumidos em outras licitações, limitando a capacidade operativa das empresas licitantes.	Inexistente	Alto

**QUADRO 5 – Parâmetros de eficiência na visão antes e depois.**

Fonte: Autores (2013).

Nos exercícios financeiros de 2011 e 2012, foram realizadas mais de cinquenta editais de concorrência publicados com a proposta dos pesquisadores.

Os pesquisadores acompanharam as primeiras aberturas de licitações já com a nova estrutura. Foi constatado em alguns certames – aproximadamente 15% – que os novos elementos inabilitaram empresas que não atendiam aos requisitos de Patrimônio Líquido Atual – PLA e Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP. Isso ocorreu em virtude de já terem compromissos assumidos tanto no Poder Judiciário quanto em outros órgãos públicos, que limitavam sua capacidade operativa e por sua vez comprometiam seu Patrimônio Líquido. Comprovou-se, desta forma, a eficácia do elemento incluído no edital, vez que na estrutura anterior não existia instrumentos específicos para avaliação tanto da PLA quanto da DLP.

Também foi registrado que algumas empresas – menos de 5% – deixaram de atender aos requisitos editalícios relativos a QEF, em sua maioria por mero erro formal, ou seja, não apresentaram os documentos de forma que possibilitasse a equipe técnica a realizar as análises. Segundo os profissionais do órgão, isto é comum nas primeiras licitações, quando ocorre alguma alteração dos editais. Situação esta que se normaliza à medida que as empresas vão assimilando a nova estrutura de requisitos. Nas licitações que se seguiram, este problema não foi constatado.

Em termos gerais, a inclusão das sete perspectivas na QEF melhorou a segurança nos procedimentos licitatórios. Contudo, foi possível verificar que o tempo necessário para análise por parte da equipe técnica aumentou, sobretudo nas primeiras aberturas de licitações. Nos certames que se seguiram, ocorreu uma redução do tempo necessário, pela assimilação dos novos elementos requisitados. Ainda assim, foi necessário um tempo maior do que aquele

necessário para análise da QEF anteriormente a aplicação do modelo. Conforme observações durante a pesquisa, em uma licitação com três empresas, o tempo de análise da QEF era, em média, menor que 10 minutos. No novo modelo, constatou-se nas primeiras aberturas um período de, em média, 20 minutos. Nesta temporização, não foram incluídas as situações mais complexas, nas quais houve necessidade de esclarecimentos junto a empresas ou órgãos externos.

Como ocorreram inabilitações em função do novo edital, o número de recursos administrativos também aumentou. Isto decorre da prerrogativa dos licitantes de apresentar peça recursal, mesmo sem argumentos que alterem o resultado do certame. Este instituto, embora legal, representou nestes casos apenas uma forma de postergar a conclusão da fase externa da licitação. Na opinião dos profissionais do órgão, este aumento no tempo de análise da QEF e também no número de recursos não chegou a comprometer a eficiência dos certames em termos gerais.

O novo conjunto de elementos permanece vigente até a conclusão deste estudo, não sendo identificado interesse dos dirigentes do órgão em deixar de aplicar a solução proposta pelos pesquisadores.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este estudo objetivou a análise crítica dos procedimentos licitatórios adotados pelo Poder Judiciário Paranaense com ênfase na etapa de qualificação econômico-financeira visando parâmetros de eficiência do processo. A partir da decomposição da etapa de qualificação econômico-financeira em sete perspectivas foi apresentado conjunto de novos elementos para a qualificação econômico-financeira – QEF.

Frente ao objeto e propósito de estudo, optou-se pela metodologia pesquisa-ação uma vez que é característica deste modelo de pesquisa social a realização trabalhos a partir uma base empírica, em estreita associação com a resolução de um problema no qual os pesquisadores e os participantes atuam de modo cooperativo ou participativo.

Por tratar-se de tema fortemente vinculado a aspectos normativos, já consolidados em leis e julgados, buscou-se no referencial teórico apresentar arcabouço que corroborasse no sentido da viabilidade do plano de ação com a análise estritamente vinculada ao binômio teoria/legislação.

Desse modo, foram realizados seminários com os participantes do órgão e envolvidos no processo licitatório visando diagnosticar, detalhadamente, as características da demanda da pesquisa. Desses encontros os pesquisadores puderam criar matriz de indicadores que contribuiriam para a melhoria dos processos licitatórios nos que diz respeito a etapa da Qualificação Econômico e Financeira.

Os ajustes consistiram na atualização dos demonstrativos contábeis a serem exigidos à luz da nova legislação vigente, em especial as S/A's de Capital Aberto e Empresas de Grande Porte. Foi sugerida a inclusão do requisito Patrimônio Líquido Atual – PL<sub>2</sub>, visando identificar possíveis variações na composição patrimonial da empresa, principalmente aquelas decorrentes de prejuízos. Também a inclusão do requisito Patrimônio Líquido Vinculado – PLV, de demonstraria a parcela do PL já utilizado como lastro em outras licitações. Por último, os indicadores de Disponibilidade Líquida Patrimonial – DLP com resultado maior ou igual a 10% do valor máximo da licitação, Liquidez Geral e Liquidez Corrente superior a 1,0 e Grau de Endividamento não superior a 2,00. Devidamente aprovado pelo grupo de trabalho,

as alterações passaram a compor os editais de concorrências para contratação de serviços de engenharia e obras civis.

Os resultados mostraram que os novos elementos ampliaram a segurança do ente em suas contratações, sobretudo no que diz respeito à concentração de obras em uma única empresa. Por outro lado, verificou-se que a QEF teve seu tempo de conclusão ampliado, em decorrência das novas análises propostas, que exigiam ainda mais atenção por parte dos técnicos responsáveis por esta etapa. Ainda assim, o incremento no tempo não se revelou representativo em termos gerais, quando analisado dentro de todo o processo licitatório.

Finalmente, sugere-se como objeto para outros estudos, a análise da viabilidade e vantagens da possível utilização de índices-padrão de empresas do ramo de construção civil na etapa de Qualificação Econômico Financeira em licitações desta natureza, por tratar-se de abordagem ainda pouco utilizada no setor público bem como a ampliação a outros setores e órgãos governamentais.

## **REFERÊNCIAS**

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura de Análise de Balanço: um enfoque econômico-financeiro. 7ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BITTENCOURT, Marcus Vinícius Corrêa. Manual de Direito Administrativo, Belo Horizonte: Fórum, 2005.

BORGES, Alice Gonzalez. Inovações nas licitações e seus aspectos constitucionais. Revista Diálogo Jurídico, Salvador, CAJ - Centro de Atualização Jurídica, v. I, nº. 3, junho, 2001.

BRAGA, Roberto. *et al.* Uma proposta para a análise integrada da liquidez e rentabilidade das empresas. Revista Contabilidade e Finanças. 2004, vol.15, p. 51-64.

BRASIL, Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, Brasília, 1988. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 12/05/2011.

\_\_\_\_\_. Lei Federal 8.666/93. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, 1993. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 12/05/2011.

\_\_\_\_\_. Lei Federal 10.520/2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 12/05/2011.

\_\_\_\_\_. Lei Federal 10.406/2002. Institui o código civil, Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 23/05/2011.

CAPOBIANCO, Eduardo Ribeiro, ABRAMO, Cláudio Weber. Licitações e Contratos: Os Negócios entre o Setor Público e o Privado. Portal Transparência Brasil, 2007.

CRETELLA JÚNIOR, José. Curso de Direito Administrativo. 16 ed. Rio de Janeiro: Revista Forense. 1999.

FRANCISCO, J. R. S. *et al.* Demonstração de Fluxo de Caixa - atividade operacional versus indicadores financeiros de liquidez: análise da gestão financeira. Revista de Contabilidade e Controladoria, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, v. 3, n.2, p 94-111, mai./ago. 2011.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 7a ed. São Paulo: Malheiros, 2008.

MATARAZZO, Dante C. Análise das Demonstrações Financeiras. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2007;

MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. 29. ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

MIRANDA, Luiz Carlos; SILVA, José Dionísio Gomes da. Medição de desempenho. In: Schmidt (org). Controladoria: Agregando valor para a empresa. Porto Alegre: Bookman, 2002.

MOTTA, Carlos Pinto Coelho. Eficácia nas Licitações e Contratos. 11ª ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2008;

MUKAI, Toshio. Estatutos Jurídicos de Licitações e Contratos Administrativos. São Paulo: Saraiva, 1990.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. Comentários à Lei das Licitações e Contratações da Administração Pública. 7 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez., BEGALLI, Glaucos Antonio. Elaboração das Demonstrações Contábeis. 3º ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SILVA, Lino Martins da. Contabilidade Governamental: Um enfoque administrativo. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SOUZA, Fernando Ferreira de Araújo. Discussão sobre o atual nível de endividamento das empresas de Real Estate. Texto para Coluna do NRE-POLI na Revista Construção e Mercado – Pini – Fevereiro, 2012.

THIOLLENT, Michel. Metodologia da pesquisa-ação. São Paulo: Cortez: Autores Associados, 1986.

VIEIRA, Roberto Hugo Pedrosa; SANTOS, Marlene Maria da Conceição. Análise das demonstrações financeiras através de índices financeiros. Veredas Favip, V.2, nº1, jan./2005.