

UMA ANÁLISE PRELIMINAR DO CUSTO DO FINANCIAMENTO NAS LICITAÇÕES DAS OBRAS PÚBLICAS

**PAULO LESTER SERRA ZANETTI MACHADO
JOSÉ ALONSO BORBA**

Resumo:

As licitações realizadas pelas entidades governamentais geram um orçamento, que é tomado como o valor máximo que essas entidades públicas contratantes estão dispostas a pagar pelas obras e/ou serviços de engenharia. A lei que regulamenta as licitações públicas prevê um prazo máximo de trinta dias para o pagamento da etapa concluída e certificada do fornecimento. Exige ainda que as empresas proponentes tenham disponibilidade financeira mínima, e que essa disponibilidade seja evidenciada através do capital social ou do patrimônio líquido. A necessidade de capital, calculado a partir do cronograma físico-financeiro do fornecimento e da presença de recursos próprios, conduz ao valor do orçamento de caixa que precisa ser financiado. O valor do gasto financeiro calculado acaba, pela situação de composição do preço, sendo inadequadamente tratado e até mesmo desconsiderado, tanto pelas entidades públicas como pelas empresas participantes, quando da adoção do preço final presente nas licitações públicas que envolvem as obras e serviços de engenharia.

Palavras-chave:

Área temática: *Gestão de Custos no Setor Governamental*

UMA ANÁLISE PRELIMINAR DO CUSTO DO FINANCIAMENTO NAS LICITAÇÕES DAS OBRAS PÚBLICAS

RESUMO

Paulo Lester Serra Zanetti Machado
Universidade Federal de Santa Catarina
jalonso1@terra.com.br

José Alonso Borba
Universidade Federal de Santa Maria

As licitações realizadas pelas entidades governamentais geram um orçamento, que é tomado como o valor máximo que essas entidades públicas contratantes estão dispostas a pagar pelas obras e/ou serviços de engenharia.

A lei que regulamenta as licitações públicas prevê um prazo máximo de trinta dias para o pagamento da etapa concluída e certificada do fornecimento. Exige ainda que as empresas proponentes tenham disponibilidade financeira mínima, e que essa disponibilidade seja evidenciada através do capital social ou do patrimônio líquido.

A necessidade de capital, calculado a partir do cronograma físico-financeiro do fornecimento e da presença de recursos próprios, conduz ao valor do orçamento de caixa que precisa ser financiado.

O valor do gasto financeiro calculado acaba, pela situação de composição do preço, sendo inadequadamente tratado e até mesmo desconsiderado, tanto pelas entidades públicas como pelas empresas participantes, quando da adoção do preço final presente nas licitações públicas que envolvem as obras e serviços de engenharia.

Categoria senior

UMA ANÁLISE PRELIMINAR DO CUSTO DO FINANCIAMENTO NAS LICITAÇÕES DAS OBRAS PÚBLICAS

1 INTRODUÇÃO

Conhecer como se forma tanto o preço de venda e o lucro, assim como os meios de financiamento, se próprios ou de terceiros, é fundamental na gestão de quaisquer tipos de negócios.

As empresas procuram formas para obter não só o retorno do capital, como também o retorno sobre o capital, sendo este medido pelo lucro contábil. Porém, antes de se conseguir atingir o lucro é preciso recuperar todos os gastos em que se incorre.

Neste contexto pode-se raciocinar que os gastos de financiamento constituem um insumo tão necessário como os materiais, equipamentos e a mão-de-obra que são identificados, relacionados e quantificados nas planilhas orçamentárias.

Observe-se que disponibilidade financeira ainda é exigida das empresas pelas entidades públicas que as contratam, sendo esta disponibilidade mensurada através do capital social ou do patrimônio líquido.

A presença dos concorrentes torna imperiosa a redução de custos e despesas necessárias à elaboração de bens e fornecimento de serviços, impedindo a presença de preços que superem os praticados pelo mercado. Pode-se entender como preço de mercado justo aquele a que chegam um comprador e um vendedor, independentes entre si, cada um defendendo seus interesses.

Para as organizações que atuam na área de licitações, e que se relacionam com o setor público através do fornecimento de obras e serviços de engenharia, o sucesso ao vencer uma concorrência é apenas o início da jornada, uma vez que a realização do objeto contratado requer cuidadoso acompanhamento dos insumos, custos e despesas reais, e com a constante comparação desses em relação aos presentes na proposta, sob pena de não se alcançar a situação desejada.

Deve-se ressaltar que o recurso que possibilita a aquisição dos insumos, sejam estes materiais, equipamentos ou mão-de-obra, é o capital que se emprega, podendo esse ser próprio ou de terceiros. Assim sendo, o valor de que se pode dispor, aplicado na aquisição dos insumos e nas transações monetárias da empresa, é o responsável pelo financiamento das etapas da obra ou do serviço.

Todas as entidades administradas pelo governo, no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, devem seguir os ditames da lei que regulamenta o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, que institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências, ao desejarem obter obras ou serviços de engenharia, razão pela qual se faz adiante o destaque deste diploma legal.

Por parte dos entes públicos existe a obrigatoriedade de obediência às regras contidas em dispositivo legal, uma vez que a partir de 21 de Junho de 1993, com a vigência da Lei Federal 8666, foram introduzidas importantes modificações (em

relação a anterior - Decreto-Lei 2300, de 21 de novembro de 1986), como também estabelecidas normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras e serviços de engenharia

A abrangência desta Lei se fundamenta no dispositivo constitucional, que atribui competência privativa da União para legislar sobre “*normas gerais de licitações e contratações, em todas as modalidades, para a administração pública, direta e indireta, incluídas as fundações mantidas pelo Poder Público nas diversas esferas de governo e empresas sob seu controle*” - (Art 22 – XXVII da Constituição Federal).

A Lei dispensa tratamento de igualdade entre os licitantes, assim como inibe a concorrência desleal, pois no artigo 48 está prevista a desclassificação de propostas que contenham preços excessivos ou manifestamente inexeqüíveis, tomando-se como referência os preços dos insumos e salários de mercado, acrescido dos respectivos encargos, ainda que o ato de convocação (Edital) da licitação não tenha estabelecido limites mínimos.

Para impedir a execução de obras com base em elementos insuficientes, (art.6, IX e X, art.7) a Lei define a seqüência de execução das etapas (I-Projeto Básico, II-Projeto Executivo, III-Execução das obras e serviços), impedindo a licitação sem prévia existência de projeto básico aprovado, além de orçamento detalhado em planilhas que expressem a composição de todos os custos unitários.

Os art. 40 e 55 dispõem que os preços serão cotados como se o pagamento se efetivasse a vista, referidos a data da proposta, ou a data do orçamento ou do preço máximo fixado no edital, conforme o caso.

No que se refere à qualificação econômico-financeira, a lei limita a exigência de indicadores que demonstrem a capacidade do licitante com vistas aos compromissos que terá que assumir caso lhe seja adjudicado o contrato, tendo como dado objetivo a comprovação de capital mínimo, ou valor do patrimônio líquido que não deve exceder os 10% (dez por cento) do valor estimado da contratação prevista no Edital, sendo que ainda poderá ser exigida a relação de compromissos assumidos pelo licitante que importem na redução da capacidade operativa ou de absorção de disponibilidade financeira, calculada esta em função do patrimônio líquido atualizado e sua capacidade de rotação.

A seleção dos licitantes passa pelo crivo de diversos critérios regulamentados na Lei, que ainda trata de outros aspectos, tais como publicidade dos editais, reajustamento de preços, condições de pagamento e minuta do contrato. A superveniência de disposições legais que possam alterar os preços (como os tributos ou encargos) também é prevista, permitindo que os valores possam ser revistos, e assim restabelecer o equilíbrio econômico e financeiro do pacto celebrado, que se realiza através de aditamento ao contrato. A Lei é extensa e dispõe sobre mais aspectos também importantes, mas que se afastam do objetivo deste estudo.

2 AS LICITAÇÕES

As licitações conduzidas pelas diversas entidades interessadas trazem um orçamento estimativo, sendo esse tomado como o valor máximo que o órgão está disposto a pagar pelas obras ou serviços de engenharia (e acima do qual são

considerados preços excessivos, sendo os licitantes punidos com a desclassificação no processo, se propuserem valores acima do indicado na licitação). Desta forma, torna-se importante verificar quais são os elementos componentes do preço orçado apresentado nas licitações públicas, e que devem ser mostradas através das planilhas que expressem a composição de todos os custos unitários.

Conhecer a formação do preço proposto pelo licitante na concorrência também se faz necessário, razão pela qual a seguir apresenta-se um exame dos conceitos e elementos que compõem o preço, com a classificação contábil dos gastos incorridos na produção, os métodos de produção e os sistemas contábeis de custeio, concluindo com as estimativas dos custos em Engenharia.

3 CONSIDERAÇÕES SOBRE CUSTO E LUCRO

Esta seção tem por objetivo apresentar uma breve revisão dos conceitos relacionados ao assunto, entretanto, não se pretende esgotar neste trabalho a discussão sobre os diversos caminhos possíveis, mas apenas se limitar ao estudo da situação existente nas licitações públicas, que fundamenta seus orçamentos através da mensuração do valor da produção baseada no custo, despesa e lucro.

3.1 Composição do preço

A composição dos preços, de forma geral, considera a presença dos elementos mostrados adiante, que vão desde os gastos primários até a remuneração do capital próprio, conforme professa Santos (1988, p. 19)

*Valores dos salários devem ser acrescidos dos encargos sociais
Classificação dos Gastos em Custos e Despesas da Produção



3.1.1 Custos da Produção

Os custos da produção são compostos pelos custos primários e de transformação.

O primeiro se forma pela soma de dois fatores, que são as matérias primas e a mão-de-obra direta (considerada com os respectivos encargos sociais).

Já o segundo representa as atividades complementares realizadas pela empresa para auxiliar os fatores primários (materiais e mão-de-obra diretos) a serem transformados em produtos. São exemplos os salários de supervisores, gerentes, gastos com consumo de água, energia elétrica, instalações temporárias, etc.

3.1.2 Despesas Complementares

As entidades também incorrem em gastos periódicos, que não tem ligação direta com os bens ou serviços produzidos, mas estão presentes nas organizações.

Estes gastos são denominados de despesas, que podem ser de natureza comercial, administrativa ou financeira.

Nas despesas comerciais são classificados os gastos com comissões e salários de vendedores, viagens, estadas e aluguel de escritórios regionais, entre outras.

As de origem administrativa correspondem aos honorários da diretoria, telefone, água, material de expediente, preparação de propostas técnicas e comerciais, etc.

Quando os gastos incorridos se referem a juros de financiamento bancários, juros moratórios, IOF, CPMF, descontos de duplicatas, são as situações de despesas financeiras.

3.1.2 Preço de Venda

Na soma dos custos de produção com as despesas complementares são acrescentados os lucros desejados (remuneração do capital próprio), formando o preço líquido.

Dependendo das condições particulares perante o fisco, devem ser ainda acrescentados os valores referentes aos tributos correspondentes, formando desta maneira o preço final a se propor.

3.2 Métodos da Produção e Sistemas de Custeio

Os métodos, sistemas, tipos ou processos de produção variam em razão das diferenças entre as diversas organizações que ofertam seus serviços ou produtos, da mesma forma que o sistema de custeio contábil, que acompanha as particularidades das unidades de produção, conforme Maher (2001, p.98).

No quadro a seguir, mostra-se a relação entre os tipos de produção/produto e os sistemas contábeis de custeio.

Sistema Contábil	Custeio por Ordem	Custeio por Operação*	Custeio por Processo
Tipo de Produção	Tipo de Negócio <ul style="list-style-type: none"> - Construção - Produtores de filme - Hospitais - Serviços de Consultoria 	Produção por lote <ul style="list-style-type: none"> - Roupas - Automóveis - Terminais de computadores 	Processamento por fluxo contínuo <ul style="list-style-type: none"> - Refinarias de petróleo - Fabricas de papel e tinta
Tipo de Produto	Produto Customizado	Diferentes lotes de produtos, Padronizados dentro de lotes	Produto padronizado

FONTE: Relação entre os tipos de Produção/Produto.

() O custeio por operação é um sistema híbrido do custeio por ordem e por processo.*

Adaptado de Maher (2001, p. 99)

Segundo entendimento dado por Maher (2001, p. 98), a definição de Custeio por Ordem é “o que acompanha os custos de unidades individuais dos produtos, ou de trabalhos, contratos ou lotes de produtos específicos”, já o custeio por processo é “utilizado quando unidades idênticas são produzidas, através de estágios uniformes da produção”, e o custeio por operação é “um sistema híbrido utilizado na fabricação de produtos que têm características comuns e algumas outras individuais”.

No caso das empresas de engenharia, apesar da possibilidade de se constituir sistema por processo, como no caso de edificações pré-fabricadas ou padronizadas, os projetos de engenharia são, geralmente, específicos, ou seja, a produção (elaboração do projeto ou a construção do empreendimento projetado) é única, razão pela qual se adota o sistema de custeio por ordem.

3.3 A Formação de Preço e a Estimativa dos custos em Engenharia

O preço de venda de um determinado bem ou serviço passa pelo crivo do mercado, ou seja, um preço para ser considerado competitivo precisa gerar ganhos para o comprador e para o vendedor.

Em relação ao comprador, este procura no mercado um fornecedor que ofereça uma combinação de bons preços, garantias, prazos adequados e qualidade, de modo a suprir as necessidades identificadas.

Por outro lado, o vendedor procura estar pronto para atender seus compradores, buscando dar eficácia aos custos e despesas essenciais a produção do bem ou serviço, assim como reconhecer os impostos incorridos e controlar o lucro pretendido.

O preço de venda é composto por considerações que contemplam, de maneira simultânea, aos interesses de comprador e vendedor, devendo o último ter em conta que os concorrentes também estão atentos às oportunidades que surgem no mercado.

Na área de licitação pública ocorrem certos fenômenos particulares, pois após apresentar o preço na concorrência, este não pode mais ser alterado, ou seja, a

oferta do preço é única, não havendo margem de negociação ou descontos sobre as propostas de outros concorrentes (proibidas pela lei 8666).

Desta maneira, a formação de preço neste segmento de negócio requer uma perspicácia do proponente, em relação às estratégias que os concorrentes possam utilizar, assim como planejar eficazmente os custos e despesas necessárias à produção do bem ou serviço que pretende ofertar.

Existem custos e despesas que podem ter participação maior ou menor em relação ao total, graças ao volume que se produz. Outros gastos são indispensáveis à manutenção da estrutura operacional da organização em funcionamento, gastos estes que independem do volume de atividade.

Os elementos presentes na formação do preço consideram a participação dos elementos mostrados adiante, de acordo com Santos (1988, p. 21):

$$\mathbf{PV = (CD+CI) + (DC+DA+DF) + L}$$

onde:

PV = Preço de Venda;

CD = Custos Diretos;

CI = Custos Indiretos;

DC = Despesas Comerciais;

DA = Despesas Administrativas;

DF = Despesas Financeiras;

L = Lucro pretendido (remuneração do capital próprio).

Na área de engenharia a composição dos preços considera os elementos mencionados anteriormente, porém o arranjo dos fatores constituintes se dá de maneira diferente, uma vez que ao custo direto é agregado o BDI (Benefícios e Despesas Indiretas), sendo formulado da seguinte maneira:

$$\mathbf{PV = CD + BDI}$$

onde:

PV = Preço de Venda;

CD = Custo Direto;

BDI = Benefícios e Despesas Indiretas.

A obtenção dos custos unitários diretos se dá, na quase totalidade das obras, através da utilização de publicações técnicas que trazem o cálculo da mão-de-obra (a qual devem ser acrescidos os encargos sociais e as particularidades determinadas nas convenções coletivas de trabalho das categorias profissionais), materiais e equipamentos necessários, aplicando-se as composições unitárias de preços para orçamentos (TCPO9, 1993).

A existência do projeto de engenharia com qualidade é um elemento de fundamental importância na determinação dos serviços e materiais necessários à execução das obras. Do projeto completo, elaborado por profissionais da área, resulta o levantamento dos quantitativos que compõem a obra.

Os preços unitários das tarefas são obtidos através das coletas no mercado local, nacional e até internacional, e aplicados ao valor dos insumos determinados nas composições unitárias.

De posse dos quantitativos previstos pelo projeto de engenharia e dos preços unitários das tarefas a realizar, elabora-se uma planilha que fornece o preço de cada item e o valor total dos custos diretos envolvidos na obra projetada ou serviço a realizar.

3.4 Benefícios e Despesas Indiretas (BDI)

O BDI é um valor particular de cada entidade, sendo obtido a partir da análise da situação na qual se encontra a organização.

Desta forma, a adoção de um valor de BDI passa pela análise econômica, administrativa e financeira. É claro que o grau de concorrência do mercado influencia no resultado de obtenção do valor do BDI.

Na composição do BDI é importante estar atentos aos custos indiretos, despesas administrativas, despesas comerciais, despesas financeiras, os impostos e os lucros.

Os *custos indiretos* que participam do escopo deste item podem ser divididos nas seguintes categorias:

- a) Mobilização dos equipamentos: Através do cronograma de utilização dos equipamentos (elemento este integrante do projeto de engenharia) é possível se obter a relação dos equipamentos necessários à execução da obra, e cujo custo operacional é conhecido e está disponível em publicações especializadas. O custo final de mobilização considera a distância que se tem de percorrer para transportar os equipamentos necessários do local onde se encontram até o canteiro de serviços, e os tipos veículos envolvidos na execução do transporte;
- b) Administração Local: Partindo-se dos elementos fornecidos por um projeto de engenharia, é possível dimensionar a estrutura administrativa local necessária ao suporte das tarefas de construção. Normalmente, esta estrutura é composta pelo Canteiro de Serviços, dotado de edificações provisórias para depósitos, oficinas, escritórios, laboratórios, alojamentos, refeitórios, sanitários, áreas abertas para estocagem de material, instalações de água e energia (elétrica ou de geradores) e pela mão-de-obra, onde se contempla a presença de engenheiros, topógrafos, laboratoristas, mestres de obras, encarregados de frente de serviços, almoxarifes e pessoal administrativo;
- c) Transporte do pessoal: do alojamento para as frentes de serviços e até mesmo até os locais de residência;
- d) Outros: devem ser considerados ainda as questões referentes a segurança e medicina do trabalho (CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes, EPI – Equipamentos de Proteção Individual, EPC – Equipamentos de Proteção Coletiva, etc) vigilância, primeiros socorros, placas de sinalização, etc;

- e) Eventuais: durante a execução da obra ocorrem gastos não previstos entre os custos diretos, de mobilização e de administração local, entre os quais pode-se citar a manutenção do canteiro de serviços, o planejamento executivo das tarefas, estudos técnicos complementares, utilização de consultores, veículos de apoio, viagens, estadias, publicações legais pertinentes ao contrato, etc.

Os itens elencados anteriormente não são finais, pois a característica da obra é determinante para o dimensionamento do canteiro de serviços e seus complementos.

As *despesas administrativas* contemplam as que o escritório central incorre no apoio técnico, supervisão e administração, compreendendo:

- a) Pessoal técnico e administrativo ligado integralmente à obra;
- b) Comunicação e locomoção do pessoal do escritório central até a obra, alimentação, hospedagem, etc;
- c) Parcela dos gastos do pessoal ligado parcialmente à obra, como contabilidade, diretoria, almoxarifado, assessoria jurídica, de sistemas, etc;
- d) Parcela dos gastos com aluguéis, com manutenção, operação e comunicação do escritório central, etc.

As *despesas comerciais* representam os dispêndios feitos pelo escritório central referentes a:

- a) Preparação de propostas: os gastos para participação na licitação incluem a visita ao local da obra para conhecimento de seus pormenores, estudo do projeto de engenharia para compreender o mesmo, elaboração do plano de trabalho, estudo das metodologias e das normas técnicas e legais a serem seguidas, uso de veículos, equipamentos, material gráfico, computadores e utilização do pessoal técnico relativo a área de atuação, etc;
- b) Contratos de seguro de responsabilidade civil pertinentes às exigências requeridas pelo contratante, além das cauções bancárias, depósito em espécie ou seguro garantia de execução do objeto contratado;
- c) Preparação das medições dos serviços e obras executados, emissão das faturas, protocolo no órgão contratante, fotocópias de documentação (como, por exemplo, as de registros dos funcionários, certidões de regularidade junto ao FGTS, INSS, SRF, e outros) autenticadas em cartório público, etc;
- d) Acompanhamento dos trâmites da fatura até seu efetivo pagamento;
- e) Além dos identificados, somam-se os dispêndios com uma quantidade de taxas e emolumentos exigidos nos mais diversos órgãos, e que são necessárias ao funcionamento do negócio.

As *despesas financeiras* são aquelas possíveis de serem calculadas previamente, em razão:

- a) Das condições contratuais relativas ao cronograma de execução e pagamento, pelos quais os prazos de realização e de recebimentos são previstos;
- b) Da política interna da empresa, que pode definir o custo de oportunidade envolvido no negócio, o uso e fontes de recursos financeiros a disposição da empresa, financiamento de equipamentos, comparação entre custo de estocagem e de compra, entre outras que são próprias da empresa e podem não se repetir nas demais organizações concorrentes;
- c) Dos encargos financeiros decorrem da manutenção de conta correntes em bancos, que além de reter uma alíquota referente a CPMF, faz a cobrança de manutenção e de serviços prestados ao titular da conta;
- d) Dos juros de mora devido a pagamentos em atraso.

Os impostos incidentes no negócio da empresa e possíveis de serem considerados encontram-se pulverizados nos níveis de governo federal, estadual e municipal, podendo ainda ser diretos e indiretos.

- a) Diretos: são os calculados sobre o faturamento da empresa e compostos pelo federal (IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica, CSSL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido das empresas, PIS – Programa de Integração Social, COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), Municipal (ISS – Imposto Sobre Serviços) e o Estadual (incidente sobre a circulação de mercadorias e serviços de transporte e comunicação – ICMS).
- b) Indiretos: São de mais difícil mensuração, pois já vem incluso no preço final quando da compra de mercadorias e serviços, como no caso de ICMS dos serviços de telefonia, e do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializado, em produtos de serralheria, como as portas e janelas de alumínio, etc.

O lucro final pretendido pela entidade ainda considera, além dos fatores anteriormente citados, a estratégia que os concorrentes se utilizam nas participações em licitações públicas, o que faz variar o valor do BDI para as diferentes organizações.

3.5 A Formação do Preço na Licitação

As entidades pertencentes à estrutura da administração pública elaboram os Editais de Licitação diante da presença projeto básico de engenharia, através do qual retiram a relação dos quantitativos físicos necessários a execução da obra, assim como lançam mão das tabelas de preços unitários.

Com os quantitativos extraídos dos projetos e os preços unitários dos serviços conhecidos, é elaborada a planilha orçamentária detalhada que fornece o preço de custo.

Até este ponto os procedimentos dos órgãos seguem semelhantes, a diferença está no momento de se compor o preço final, pois enquanto em raros casos se considera

a presença do valor da taxa de BDI, expressa como sendo um percentual dos custos diretos, em outras situações, que são maioria, avilta-se ou mesmo se ignora o acréscimo a título de BDI, remetendo para a concorrência o preço obtido apenas através da consideração dos insumos e mão-de-obra diretos envolvidos.

As empresas proponentes, por sua vez, ao decidirem participar da concorrência, têm no preço máximo ofertado pela entidade um parâmetro de valor, e buscam estudar as variações e estratégias passíveis de aplicação, levando-se ainda em conta os estratagemas possíveis das demais entidades interessadas na licitação, até chegar na composição do preço final com o qual decidem participar da concorrência.

3.6 O financiamento das obras públicas

No presente estudo, busca-se identificar a parcela componente do preço orçado, tanto da entidade pública que lança a licitação como das empresas participantes do processo, que reflita o valor correspondente ao financiamento do objeto licitado, ou seja, a partir de consideração das condições do fornecimento dado pelo cronograma físico-financeiro e pelas exigências de capital mínimo contidas na lei que regulamenta as licitações, é possível calcular a necessidade de recursos.

A exigência do capital ou patrimônio líquido mínimo é limitada ao teto de 10% (dez por cento) do valor orçado que vai a licitação. Com isso, a lei impõe como obrigação que o licitante demonstre possuir capacidade financeira com vistas ao compromisso que terá que assumir caso lhe seja adjudicado o contrato, podendo ainda ser requerida relação que contenha outros compromissos assumidos pelos licitantes e que importem na diminuição de sua capacidade financeira.

O cronograma físico-financeiro é um elemento de grande importância na determinação dos recursos financeiros, visto que é preciso iniciar e dar seqüência contínua até concluir, de maneira integral, o objeto contratado.

As condições de pagamento estabelecem um prazo não superior a trinta dias, a contar do final de cada período de aferição, ou seja, a partir da conclusão de determinada etapa, aferida e evidenciada através do boletim de medição das obras e serviços, a entidade contratante tem um prazo máximo de até trinta dias para providenciar o pagamento, sob pena de, por eventuais atrasos, arcar com compensações financeiras e outras penalizações estabelecidas na lei.

Apenas a título ilustrativo apresenta-se a seguir a análise de orçamento de capital para um contrato de fornecimento com as seguintes condições:

- Valor do Contrato: R\$ 150.000,00;
- Prazo de Execução: 06 meses;
- Considera-se que os gastos totais mensais equivalem a 90% do valor do faturamento;
- Custo de Oportunidade para o capital próprio de 1,5% ao mês;
- Custo do capital de terceiros de 4% ao mês.

Análise do Orçamento de Capital para contrato no valor de R\$ 150.000 e prazo de execução de seis meses							
Valor Contrato							
R\$	150.000						
Mês	1	2	3	4	5	6	7
Faturamento	10%	15%	25%	25%	15%	10%	Final-100%
Valor do Faturamento	15.000	22.500	37.500	37.500	22.500	15.000	150.000
Gastos	(13.500)	(20.250)	(33.750)	(33.750)	(20.250)	(13.500)	
Receitas		15.000	22.500	37.500	37.500	22.500	15.000
Fluxo Caixa	(13.500)	(5.250)	(11.250)	3.750	17.250	9.000	15.000
FC Acumulado	(13.500)	(18.750)	(30.000)	(26.250)	(9.000)	0,00	15.000
Cap Próprio	13.500	15.000	15.000,00	15.000	9.000		
Cap Terceiro		3.750	15.000	11.250			
Capitalização Aplicada Mensal	13.500	18.750	30.000	26.250	9.000		
Juros Capital							
Próprio 1,5%am	202	225	225	225	135		
Terceiros 4%am		150	600	450			
Soma Juros Cap	202	375	825	675	135		
Juros Cap Acumulados	202	577	1.402	2.077	2.212	2.212	
** Juros do Cap Próprio: R\$1.012							
**Juros capital de terceiros estimado: R\$1.200							

Pode-se observar que a necessidade de capital para o fornecimento de contrato exige a consideração dos gastos financeiros com juros, seja para o capital próprio, mormente se considerada a oportunidade de investimento em outro negócio e, sobretudo, em relação ao capital de terceiros, que é quando o dispêndio financeiro ocorre com desembolso certo.

4 CONCLUSÕES

A formação de preço na área de licitações públicas é tema que causa entendimentos ou desentendimentos diversos, já que as entidades controladas pelo governo, de nível municipal, estadual ou federal, precisam se sujeitar às obrigações explicitadas na lei, seguindo protocolos que buscam dar equidade de tratamento a todos os interessados em realizar negócios com o governo, mas também impondo condições mínimas que devem ser cumpridas pelos futuros fornecedores de bens ou serviços, o que gera, não raras vezes, discussões em torno dos critérios mínimos requeridos na esfera técnica, econômica-financeira, jurídica ou fiscal, quando da escolha da pessoa física ou jurídica que atenderá o contratante.

O presente estudo procura discutir a importância da formação de preços nas licitações públicas, sobretudo o financiamento do objeto contratado.

Para alcançar o objetivo foram destacados aspectos pertinentes a Lei 8666/93 e suas alterações posteriores, assim como uma breve revisão dos conceitos referenciados aos componentes que formam os preços, como os custos diretos e

indiretos, as despesas de venda, administrativas e financeiras, e os aspectos relacionados aos impostos incidentes e os lucros nas transações de negócio.

Na área de engenharia os elementos componentes dos preços se apresentam arranjados de forma diferente, pois ao custo direto do bem ou serviço é acrescido um valor a título de Benefício e Despesas Indiretas (BDI).

O BDI adotado pelo participante da licitação reflete a situação de momento desta organização, uma vez que considera questões referentes à condição econômica, financeira e administrativa, ressaltando-se que os concorrentes também possuem influência na definição do valor do BDI que se adota.

O que se pode observar é que as entidades governamentais, ao elaborarem seus orçamentos, contemplam apenas e tão somente os custos de materiais e mão-de-obra diretos, e ainda extraem os quantitativos de projetos de engenharia incompletos, desprezando considerações a título de custos indiretos, lucros e até impostos. No que se refere às condições de financiamento há apenas a verificação de índices para mensurar se a empresa possui capital social ou patrimônio líquido de, no mínimo, dez por cento do valor contratado.

Por sua vez, as empresas proponentes ofertam seus preços fundados arbitrariamente no orçamento oficial, e deste modo, torna-se impossível evidenciar os valores obtidos nos cálculos referentes ao financiamento, uma vez que a entidade pública não explicita esse como também outros valores na planilha orçamentária presente na licitação.

Quanto ao financiamento do objeto licitado, em razão das condições do cronograma físico financeiro, percebe-se que a presença de capital representa mais do que a exigência legal, ou seja, a análise do orçamento de caixa necessário que a empresa deve dispor para aplicar no fornecimento contratado não deve se limitar apenas a verificação do capital mínimo exigido na licitação, mas sim, detectar a real necessidade de caixa em função das condições de ingressos e desembolsos, para daí verificar se o período projetado irá apresentar excedente ou escassez de recursos financeiros, para se antecipar em relação às providências necessárias.

Um sistema que possibilite aferir a aplicação dos recursos, somado a gestão administrativa que reconheça o conhecimento técnico multidisciplinar que as obras necessitam, aliado a revisão dos procedimentos formadores dos preços e ainda a elaboração dos projetos de engenharia completos, previamente aprovados nos órgãos competentes, pode restaurar o prestígio do governo como gestor dos recursos públicos e, até mesmo contribuir para a melhora da saúde financeira das entidades que negociam com o estado.

A inserção explícita do BDI, desmembrado do preço final, de modo a retratar as considerações feitas pela entidade proponente da licitação é algo indispensável à transparência do processo de escolha pública do fornecedor, que além disso deve mostrar a composição da taxa adotada, explicitando os impostos considerados e os valores decorrentes do financiamento dado pelas condições do cronograma físico-financeiro, combinado com o capital mínimo exigido.

BIBLIOGRAFIA

- DI PIETRO, Maria S.Z. **Direito Administrativo**. 16 ed. São Paulo:Atlas,2003.
- MAHER, Michael. **Contabilidade de Custos: Criando Valor para a administração**. São Paulo: Atlas, 2001.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MUKAI, Toshio. **Empresa privada nas licitações públicas: Manual Teórico e Prático**. 1.ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- SANTOS, Joel José dos. **Formação de preços e do lucro empresarial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1988.
- STICKNEY, Clyde. WEIL, Roman. **Contabilidade Financeira: uma introdução aos conceitos, métodos e usos**. São Paulo: Atlas, 2001.
- TABELA de composições unitárias de preços para orçamentos. São Paulo: Pini TCPO9, 1993.