

A Qualificação dos Fornecedores da Seção de Subsistência da BASV Selecionados por Licitação pela Modalidade Pregão, no Ano de 2009, e a Confiabilidade da Cadeia de Suprimento

The qualification of Subsistence Section's suppliers of Salvador Air Force Base, in 2009, selected by public bidding in the trading mode, to construct a reliable supply chain

La calificación de los proveedores de la sección de subsistencia de BASV Seleccionados por Licitación por la Modalidad Pregón, en el año de 2009, y la confiabilidad de la Cadena de Abastecimiento



Capitão Intendente Alessandro Jose Machado
Base Aérea de Salvador, Esquadrão de Intendência, Salvador, BA
E-mail: amachadofab@gmail.com

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo verificar a qualificação dos fornecedores da Seção de Subsistência da Base Aérea de Salvador (BASV), no ano de 2009, selecionados por licitação pública na modalidade pregão, para composição de uma cadeia de suprimento confiável. A pesquisa exploratória realizada mostrou, através da revisão bibliográfica, que, a antiga relação fornecedor/cliente pautada no lucro de apenas uma das partes, vai de encontro à relação de parceria proposta por Martin Christopher, com relacionamentos de longo prazo e confiabilidade. A análise documental buscou verificar as características do processo de seleção de fornecedores, sendo constatado que o menor preço, como fator de escolha de fornecedores preconizado pela modalidade pregão, deve ser confrontado com a capacidade que as empresas devem ter em agregar valor ao produto. Foi aplicado junto aos fornecedores um questionário, proposto por Edelvino Razzolini Filho, para avaliação de desempenho, com ênfase nos aspectos logísticos, o qual mostrou que 62,5% das empresas apresentaram péssimo desempenho. Dessa forma, a análise dos dados revelou que os fornecedores selecionados apresentaram desempenho que os classificam como empresas de risco, no que se refere à qualidade e à confiabilidade, sendo o processo licitatório baseado no menor preço ineficaz quanto à possibilidade de qualificação das empresas fornecedoras.

Palavras-chave: Desempenho. Menor preço. Cadeia de suprimento.

Recebido / Received / Recebido
05/09/10

Revisado / Revised / Revisado
12/11/10

Aceito / Accepted / Acepto
29/11/10

ABSTRACT

This study aimed to verify the qualification of Subsistence Section's suppliers of Salvador Air Force Base, in 2009, selected by public bidding in the trading mode, to construct a reliable supply chain. Exploratory research was conducted through literature review and showed that the old supplier/customer relationship, based on only one part's profit, needs to be revised, because it's against a reliable and long-termed relationship, as Martin Christopher purposed. The documental analysis aimed to verify characteristics of the suppliers' selecting process and revealed that the lowest price, as a criterion for choosing suppliers, recommended by the mode session, must be confronted with the companies' capability to add value to the product. A questionnaire, purposed by Edelvino Razzolini Filho, was applied to the suppliers, in order to evaluate the their performance, with emphasis on logistics. The results showed that 62.5% of companies reported dismal performance. Thus, data analysis revealed that the selected suppliers' performance had been classified as a business risk, and that the bidding process based on the lowest price is ineffective to qualify the suppliers.

Keywords: Performance. Lowest price. Supply chain.

RESUMEN

Este trabajo tuvo como objetivo verificar la calificación de los proveedores da Seção de Subsistência de la Base Aérea de Salvador (BASV), en el año de 2009, seleccionados por licitación pública en la modalidad pregón, para composición de una cadena de abastecimiento confiable. La pesquisa exploratoria realizada mostró, a través de la revisión bibliográfica, que, la antigua relación proveedor/cliente pautada en el lucro de apenas una de las partes, está de acuerdo con la relación amigable propuesta por Martin Christopher, con relacionamientos de largo plazo y confiabilidad. El análisis documental buscó verificar las características del proceso de selección de proveedores, siendo constatado que el menor precio, como factor de elección de proveedores preconizado por la modalidad pregón, debe ser confrontado con la capacidad que las empresas deben tener en agregar valor al producto. Fue aplicado junto a los proveedores un cuestionario, propuesto por Edelvino Razzolini Filho, para la evaluación de desempeño, con énfasis a los aspectos logísticos, el cual mostró que 62,5% de las empresas presentaron pésimo desempeño. De esa forma, el análisis de los datos reveló que los proveedores seleccionados presentaron desempeño que los clasifican como empresas de riesgo, en lo que se refiere a la calidad y a la confiabilidad, siendo el proceso licitatorio basado en el menor precio ineficaz cuanto a la posibilidad de calificación de las empresas proveedoras.

Palabras-clave: Desempeño. Menor precio. Cadena de abastecimiento.

INTRODUÇÃO

A licitação pública foi introduzida no âmbito do Direito Público brasileiro no ano de 1862. Desde então, vem passando por evoluções, sendo consolidada no ano de 1988 através da Carta Magna, quando recebeu status de princípio constitucional.

A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração Pública, e será processada e julgada em estrita conformidade aos princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos (BRASIL, 1993).

Para esta seleção, conforme disposto na Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, o procedimento licitatório é dividido em tipos e em modalidades que englobam faixas de atuação com base no valor da contratação. A modalidade convite, por exemplo, é a única que permite a ação do comprador em busca de um fornecedor, apresentando assim, o caráter de seleção que vai além do menor preço. As demais modalidades alteram a

formalística do processo, e o grande foco é com a obtenção do menor preço.

No ano de 2002, o Governo Federal aprovou a Lei nº 10.520 de 17 de junho de 2002, a qual instituiu o pregão como modalidade de licitação pública. Em seu Art. 4º, inciso X, esta Lei define que, no julgamento e classificação das propostas, será adotado o critério de “menor preço” (BRASIL, 2002). Esta modalidade sofreu diversas evoluções, chegando a sua forma eletrônica, através do Decreto nº 5.450 de 05 de agosto de 2005. Esse Decreto regulamenta a modalidade e define, em seu Art. 4, que, nas licitações para aquisição de bens e serviços comuns, será obrigatória a modalidade pregão, sendo preferencial a utilização da sua forma eletrônica (BRASIL, 2005).

O pregão eletrônico apresenta sessão pública que se efetiva por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação, em que a interação, entre os agentes públicos responsáveis pela realização da licitação e os licitantes, ocorre por meio da rede mundial de computadores. Para fins da pesquisa que originou este artigo, licitantes devem ser entendidos como fornecedores.

Esse procedimento permite uma ampliação do universo de participantes e proporciona uma maior

transparência e publicidade ao rito do certame, tendo em vista que qualquer pessoa interessada pode acompanhar o desenvolvimento da sessão pública e ter acesso a todos os atos e procedimentos praticados desde a abertura, até o encerramento dos trabalhos pertinentes ao procedimento licitatório.

O intuito da implantação da modalidade pregão foi dar celeridade e desburocratizar o processo de contratação. (JUSTIN FILHO, 2005).

Para habilitação dos licitantes, seleção dos fornecedores, leva-se em consideração as condições exigidas pelo Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF). Para tanto, a administração pública exige a habilitação jurídica, a qualificação econômico-financeira, a regularidade fiscal com a Fazenda Nacional, o sistema da seguridade social e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), bem como, a regularidade fiscal perante as Fazendas Estaduais e Municipais, sendo superficial em suas exigências.

Dessa forma, a licitação tem focado a seleção dos fornecedores pelo critério menor preço, sem dar a devida importância ao valor agregado ao custo do processo como um todo, e aos instrumentos de medição que possam nortear o histórico e credibilidade das empresas.

Wilson (1994), professora de marketing da Universidade do Estado da *Louisiana State University* e Ph.D. pela *Pennsylvania State University*, dedicada a pesquisas na área de compras organizacionais e marketing empresarial, em estudo, procurou identificar como os critérios de seleção variam com o tipo de problema mais provável de ocorrer relacionado ao tipo produto. A conclusão deste estudo evidencia a forte presença das variáveis, preço e prazo de entrega como orientadoras das relações entre empresas, em contraposição com a baixa relevância das variáveis referentes à qualidade do produto e serviços por parte dos fornecedores.

Wilson (1994) complementou o estudo com uma pesquisa de caráter longitudinal avaliando a importância dada pelas empresas aos fatores quantitativos de seleção de fornecedores. Para isso, considerou as mesmas classificações, inserindo também outro estudo para compor um cenário por décadas. Os resultados deste estudo demonstraram que, ao longo dos anos, a variável preço deixou de ser a de maior importância para seleção de fornecedores e que, com o objetivo de reduzir os custos totais dos produtos, os compradores começaram a dar maior importância para a relação entre qualidade e serviços.

Da mesma forma, Pereira e Csillag (Idem, 2004), professora adjunta e professor titular da Fundação Getúlio Vargas – SP, membro do conselho consultivo do Instituto Paulista de Excelência de Gestão, ambos

Doutores em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas - SP, disseram que cadeias de suprimento altamente orientadas na integração fornecedor-cliente permitem melhor controle do processo produtivo, tendo como resultados evidentes qualidade, higiene, redução de custos e rastreabilidade.

Seguindo uma tendência internacional de Gestão de Empresas, a adoção de padrões normativos para qualidade tem sido objeto de estudo.

Neste contexto, apesar de a Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT (1993) ter emitido a Norma Técnica 12966 – Avaliação técnica de fornecedores, seu escopo é voltado aos requisitos técnicos, de forma genérica e superficial, sem focar em tipo específico de fornecedor.

Empresas têm regulamentado manuais internos com o objetivo de definir os requisitos para a seleção de seus fornecedores, como é o caso das Indústrias Romi S.A., no ano de 2008.

O autor deste estudo, em função de ser Gestor de Subsistência na Base Aérea de Salvador (BASV), observou uma grande dificuldade em manter o planejamento operacional para a confecção das refeições no ano de 2009. De modo bastante continuado, os cozinheiros eram obrigados a alterar o cardápio em virtude da falta de item em estoque, sendo que “qualquer produto ou serviço perde quase todo seu valor quando não está ao alcance dos clientes no momento e lugar adequados ao seu consumo” (BALLOU, 2001, p. 37).

As empresas componentes da cadeia de suprimento da Seção de Subsistência da BASV foram selecionadas por meio de pregão eletrônico. Com vistas a garantir competitividade aos fornecedores, os preços de referência para a licitação, no ano de 2009, foram os de varejo. Levando em consideração as características da modalidade de licitação empregada, tendo como critério o menor preço pretendido, as empresas vencedoras do certame foram conhecidas após a seleção, sendo então verificada a habilitação das empresas após a fase de lances.

Este fato gerou enorme insegurança, no que se refere à qualificação e confiabilidade das empresas, insegurança essa que foi ratificada com o decorrer da gestão, uma vez que os fornecedores apresentaram uma grande dificuldade para cumprir os prazos de entrega, para manter a especificação mínima do produto no ato da entrega e, ainda, para manutenção da consistência documental junto ao SICAF, impedindo assim celeridade nas demais etapas do processo.

Christopher (2009), professor de Logística na *Cranfield School of Management*, uma das principais faculdades de administração da Europa, destacou o

risco da decisão de compra com base apenas no menor preço, considerando o alto nível de competitividade do mercado potencial.

Desta forma, o presente tema de estudo contextualizou os aspectos da confiabilidade da cadeia de suprimento e a seleção dos fornecedores pelo processo de licitação pública pela modalidade pregão.

A inquietação emergiu da constante falta de itens no estoque da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, decorrentes da demora na entrega dos materiais pelos fornecedores que levaram a dificultar a manutenção do planejamento e cumprimento do cardápio proposto.

Logo, a presente pesquisa buscou obter resposta para o seguinte problema: até que ponto os fornecedores da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, selecionados pela modalidade de licitação pregão, estavam qualificados para comporem uma cadeia de suprimento confiável?

Este pesquisador traçou como objetivo geral verificar a qualificação destes fornecedores, levantando as características da qualificação dos fornecedores selecionados através da modalidade pregão, identificando quais as características que um fornecedor deve possuir para compor uma cadeia de suprimento confiável e, por fim, medir o desempenho dos fornecedores da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009.

Este estudo permitiu criar conhecimento relacionado aos aspectos gerenciais que o processo de compra deve observar com o intuito melhorar a utilização dos recursos públicos. Muito debatida nas diversas esferas sociais e divulgada pelos meios de comunicação, a compra pública é sempre abordada sob o enfoque da aquisição pelo menor preço. A novidade deste estudo está em destacar o conceito de “Vantagem Valor” agregada ao produto e em ressaltar a necessidade da existência de uma cadeia de suprimento confiável, com uma relação comprador-fornecedor baseada na parceria e no longo prazo.

1 METODOLOGIA

A metodologia empregada no presente trabalho foi, quanto aos fins, uma pesquisa exploratória, à medida que busca verificar as características do processo de seleção de fornecedores realizado pela BASV e as características da cadeia de suprimento.

Quanto aos meios, foi utilizada revisão bibliográfica, análise documental, pesquisa de campo por meio de aplicação de questionários, e entrevista com a Gestora de Licitações da BASV.

Na revisão bibliográfica, foram consultados autores relativos ao tema “Cadeia de Suprimento”, sendo destacados Martin Christopher, Ronald Ballou, Edelvino

Razzolini Filho e artigos relacionados à “Cadeia de Suprimento”. Essa revisão bibliográfica permitiu levantar as características desejáveis aos fornecedores de uma cadeia de suprimento confiável.

Para identificar as características da seleção e qualificação de fornecedores através da modalidade pregão, foi realizada uma análise documental às legislações vigentes, destacando-se a Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, que versa sobre licitações e contratos, além da Lei nº 10.520 de 17 de junho de 2002, a qual aborda a implantação do pregão como modalidade de licitação.

Com o intuito de identificar as características e o desempenho das empresas integrantes da cadeia de suprimento da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, foi realizada uma análise dos documentos de gestão da Seção de Subsistência e aplicado um questionário proposto por Edelvino Razzolini Filho. Doutor em Engenharia de Produção e Coordenador do Núcleo de Estudos em Logística - PR, Razzolini Filho (2009), em seu livro “Logística: evolução na administração”, propõe uma avaliação dos fornecedores com a aplicação de um questionário objetivo composto por trinta questões divididas em quatro grandes grupos: o técnico-administrativo (G1), o de processo de comunicação com os clientes (G2), o de condições comerciais (G3) e o da logística de distribuição (G4).

O grupo técnico-administrativo é composto de nove questões que objetivam identificar aspectos operacionais gerais dos fornecedores. No grupo de processo de comunicação com os clientes encontram-se sete questões intrinsecamente ligadas ao fluxo de informações. O grupo 3 apresenta cinco questões que buscam mensurar a competitividade apresentada pelo fornecedor e disposição em realizar parcerias e, no grupo 4, o qual faz a avaliação da logística de distribuição, encontram-se nove questões relativas ao processo de pedido. O grupo 4 busca avaliar questões consideradas como fatores críticos como a confiabilidade das entregas, os prazos de entrega, as embalagens, o despacho e a disponibilidade de produtos. (RAZZOLINI FILHO, 2009).

Atribuindo a pontuação de 5, 6, 7, 8 e 10 para cada uma das cinco possibilidades de resposta, Razzolini Filho (2009) propõe o Índice de Avaliação de Fornecedores (IAF) a partir da soma ponderada dos pontos obtidos em cada grupo de avaliação, conforme abaixo:

$$IAF = (\sum G1.0,2) + (\sum G2.0,25) + (\sum G3.0,25) + (\sum G4.0,3)$$

A partir da fórmula, pode-se perceber que o IAF máximo que um fornecedor pode obter é 75 e o IAF mínimo é 37,5. O grupo 4 recebeu maior peso, uma

vez que aborda os principais fatores críticos. O modelo apresentado está, assim, mais voltado para a área de suprimentos, sendo as perguntas do grupo abaixo discriminadas:

1. O fornecedor trabalha com estoques para quantos dias?
2. O fornecedor cumpre os prazos acordados?
3. Qual o prazo de entrega do fornecedor em relação à prática do mercado?
4. Qual o índice de entrega de pedidos completos?
5. Qual o índice de entregas de pedidos sem erros?
6. Como está a capacidade do fornecedor em evitar reclamações?
7. Como é a qualidade do fornecedor no que diz respeito a documentação?
8. Qual o tratamento dispensado para produtos perecíveis?
9. Como são as embalagens apresentadas pelo fornecedor?

A classificação apresentada, resultado da aplicação da avaliação de desempenho, sugere um relacionamento a ser mantido com o fornecedor que vai do fornecedor sem restrição, passando pelo fornecedor preferencial, com ressalvas, em desenvolvimento, fornecedor em análise chegando ao fornecedor de risco.

De acordo com o IAF, os fornecedores foram classificados como:

- Excelente: IAF maior que 72,75
- Ótimo: IAF entre 67,5 e 72,74
- Bom: IAF entre 63,75 e 67,4
- Regular: IAF entre 60 e 63,74
- Fraco: IAF entre 56,25 e 59,9
- Péssimo: IAF abaixo de 56,25

A entrevista com a gestora de licitações buscou esclarecer os mecanismos que a legislação prevê que permitiram qualificar e selecionar as empresas para a BASV, no ano de 2009, e ainda, as ações práticas efetuadas pela Organização Militar (OM).

Assim, a análise das informações permitiu analisar o processo de seleção de fornecedores, avaliar o desempenho dos fornecedores da Seção de Subsistência, no ano de 2009, e identificar até que ponto eles estavam qualificados para comporem uma cadeia de suprimento confiável.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Embora a idéia de Logística e Cadeia de Suprimento não seja nova, os conceitos são bastante recentes. Esse fato levou o autor deste estudo a buscar as correntes que tratam da gerência de cadeias de suprimentos, bem como os fundamentos da seleção e avaliação de

desempenho de fornecedores. Autores como Edelvino Filho e Martin Christopher foram constantemente considerados, os quais, aliados às normas e leis referentes ao procedimento licitatório, permitiram identificar as características e o desempenho dos fornecedores da BASV e as qualificações necessárias a uma cadeia de suprimento confiável.

Para Christopher, considerado uma das principais autoridades em gerenciamento de cadeias de suprimentos:

[...] o gerenciamento da cadeia de suprimentos envolve uma mudança significativa nos tradicionais relacionamentos distantes, e mesmo antagônicos, que tão frequentemente caracterizaram no passado as relações comprador/fornecedor. O foco do gerenciamento da cadeia de suprimentos está na cooperação e na confiança, e no relacionamento de que, devidamente gerenciado, "o todo pode ser maior que a soma de suas partes." (2009, p. 4).

O relacionamento comprador-fornecedor, que é usualmente visto como uma relação perde-ganha, deveria passar para a relação ganha-ganha, onde ambos crescerão com a negociação, afirma Christopher (2009). Esse autor afirma, ainda, que "[...] o relacionamento entre comprador e fornecedor deve basear-se na parceria. [...] buscar relacionamento de longo prazo e mutuamente benéficos com os fornecedores". (CHRISTOPHER, 2009, p. 39). Define também, vários princípios para orientar o gerente da cadeia de suprimento, dos quais se destacam a confiabilidade e o relacionamento.

A não ser que o produto tenha, de algum modo, diferenciação daquele oferecido pelo concorrente, há grande probabilidade de que a venda ocorra para o fornecedor que cobrar mais barato. Daí a importância de se procurar agregar valor adicional à oferta para destacá-la da concorrência. (CHRISTOPHER, 2009).

Christopher (2009, p. 10) define ainda que:

[...] Em todas as atividades, os clientes buscam maior responsividade e mais confiabilidade dos fornecedores; buscam por períodos de espera reduzidos, pronta entrega e serviços com valor agregado que lhes permitam servir melhor a seus clientes.

Quanto ao desempenho dos fornecedores, Razzolini Filho (2009) diz que o processo de avaliação de desempenho dos sistemas logísticos apresenta-se como de fundamental importância para o sucesso empresarial, sobretudo no que diz respeito à melhoria no nível de serviço oferecido aos clientes.

Razzolini Filho (2009, p. 40) considera que:

cada vez mais os produtos se tornam parecidos e assim, é necessário diferenciá-los, o que pode ser conseguido com um melhor desempenho logístico, o que leva à necessidade de avaliar o desempenho do sistema logístico, que é uma das áreas mais importantes para conseguir tais diferenciais.

3 ANÁLISE DOS DADOS

Levantadas as características da qualificação dos fornecedores selecionados através da modalidade pregão, constatou-se que, para a aquisição de bens e serviços, a administração pública deve seguir os passos previstos pela Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993.

Essa lei prevê, em seu Art. 3º, que a licitação se destina a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, e os princípios básicos da legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório e julgamento objetivo. (BRASIL, 1993). O parágrafo 1º, inciso I, veda a inclusão de cláusulas que restrinjam o caráter competitivo. No inciso II do mesmo parágrafo, é vedado estabelecer qualquer tratamento diferenciado de natureza comercial. Neste contexto, é proibido qualquer levantamento histórico das empresas em experiências anteriores, bem como qualquer outra tentativa de buscar formas diferenciadas de negociação como solicitação de certificações da ISO, dentre outras. (BRASIL, 1993).

A lei que implantou a modalidade de licitação pregão (BRASIL, 2005) estabeleceu também que a mesma deve ser obrigatoriamente utilizada para a seleção dos fornecedores da administração pública. Essa modalidade tem, como principais características, a escolha da empresa pela oferta do menor preço e fase de habilitação das empresas após a fase apresentação das propostas, onde somente a empresa com menor preço terá sua qualificação apreciada.

Essa apreciação da qualidade da empresa, tecnicamente chamada de habilitação, é realizada através da avaliação de documentos referentes à habilitação jurídica, à qualificação técnica, à qualificação econômico-financeira, à regularidade fiscal, e ao cumprimento ao disposto no inciso XXXIII do Art. 7º da Constituição da República Federativa do Brasil (1988), o qual restringe a utilização de menor de idade em atividades laborais que não seja como aprendiz ou estagiário.

Na qualificação técnica nas licitações para fornecimento de bens, a comprovação de aptidão, quando for o caso, será feita através de atestados fornecidos por pessoa jurídica de direito público ou privado (BRASIL, 1993). A comprovação da qualificação técnica chega a cair no subjetivismo, uma vez que não existe uma norma que a regulamente. Para esta comprovação, geralmente basta uma apresentação de emitida por pessoa jurídica do privado, ou seja, uma declaração emitida por um terceiro fornecedor é suficiente para qualificar a empresa.

A Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993 (BRASIL, 1993), prevê a aplicação de penalidades como forma de manter as condições contratuais. Essas penalidades

servem, parcialmente, como instrumentos para qualificar as empresas, uma vez que culminariam com o lançamento de restrição no SICAF que impediriam a empresa de participar em licitação. Porém, o processo de aplicação de sanções é extremamente burocratizado e lento, o que dificulta a sua operacionalidade por parte da administração.

A revisão bibliográfica realizada para identificar as características que um fornecedor deve possuir para compor uma cadeia de suprimento confiável mostrou a ação das empresas para mudar a relação comprador/fornecedor. Os autores revelam que as empresas fornecedoras devem atuar em conjunto ao cliente, conhecendo a missão deste cliente, participando de suas decisões e contribuindo com sugestões gerenciais (CHRISTOPHER, 2009).

As empresas privadas, gerenciadoras de cadeia de suprimento, no intuito de estabelecer melhores fornecedores, passaram a adotar normas que exigem procedências e certificações da *International Organization for Standardization* (ISO) para que as empresas pudessem constar da sua cadeia de suprimento, estabelecendo, assim, formas padronizadas e mensuráveis de qualificação dos fornecedores.

Outro aspecto a ser destacado é a preconização de relação de longo prazo nas transações comerciais. Essas relações surgem como benefícios onde “quanto mais tempo o cliente estiver conosco, mais lucrativo ele será” (CHRISTOPHER, 2009, p. 52).

Wilson (2009) estabeleceu, ainda, que o preço deixou de ser o norteador do processo de aquisição e a capacidade de agregar valor ao produto passou a conduzir a negociação. Essa capacidade diz respeito ao conceito de “vantagem valor”, o qual agrega ao bem comum, serviços como o cumprimento de prazos, as entregas completas, as entregas corretas e a capacidade de solver as necessidades imprevistas pelos clientes. Esses fatores são traduzidos em desempenho dos fornecedores, cuja avaliação foi objeto deste artigo.

Nessa avaliação de desempenho dos fornecedores da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, realizada conforme proposto por Razzolini Filho (2009), foi observado que, das dezesseis empresas que integraram a sua cadeia de suprimento, dez alcançaram IAF inferiores a 56,25 sendo classificadas como fornecedor de risco, devendo sua contratação ser evitada. Outros dois foram classificados, um como fraco, e outro regular, devendo ser acompanhadas de perto suas atuações. As outras quatro empresas foram classificadas como boas, apresentando ressalvas. Nenhuma empresa fornecedora da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, foi classificada como ótima ou excelente.

Dessa forma, 62,5% das empresas que integraram a cadeia de suprimento da Seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, são classificadas como fornecedor de risco; 12,5% como fraco ou regular; e 25% como bons fornecedores.

Alguns aspectos considerados para a adição de valor agregado ao produto como, cumprimento de prazos, entrega de pedidos completos e entrega de pedidos sem erros, foram alvos do questionário de avaliação de desempenho aplicado às empresas. Os resultados revelaram, ainda, que nenhuma empresa obteve grau máximo no cumprimento de prazos, e que dez das empresas apresentaram índice de entrega sem erros em seu grau mínimo.

O questionário realizado junto às empresas e a pesquisa documental revelaram que nenhuma empresa conhecia a missão na BASV, e que, das quatro empresas que apresentaram IAF classificados como boas, três são empresas que trabalham pela primeira vez com a BASV. As dez empresas de risco são empresas que fornecem para a Base Aérea há mais de dois anos.

Esse aspecto observado vai de encontro à idéia proposta por Christopher (2009, p. 39) onde “[...] o relacionamento entre comprador e fornecedor deve basear-se na parceria. [...] buscar relacionamento de longo prazo e mutuamente benéficos como os fornecedores”, propondo este pesquisador que o tema seja objeto de pesquisa futura.

Do exposto, pode-se observar que a compra pública está cerceada por dispositivos legais os quais impedem a administração de selecionar o seu fornecedor de acordo com as tendências do mercado formador de cadeias de suprimento confiáveis.

O procedimento licitatório apresentou uma seleção de fornecedores baseada no menor preço, na impossibilidade de adição de requisitos, como certificados da ISO, os quais permitam melhor qualificar seus fornecedores, na comprovação documental superficial para habilitação, na incerteza de continuidade de fornecimento no longo prazo e na dificuldade de operacionalização das restrições às empresas. Estes aspectos, aliados ao total desconhecimento das atividades da BASV por parte dos fornecedores, vão de encontro ao preconizado pelos autores referenciados, Christopher (2009) e Ballou (2001), os quais pregam relacionamentos de longo prazo, fornecedores conhecedores da missão do cliente, e a formação de uma cadeia de suprimento pautada na capacidade que as empresas devem ter para agregar valor ao produto, ficando o menor preço em segundo plano.

Assim, a análise dos resultados mostrou que 62,5% dos fornecedores que compuseram a cadeia de

suprimento da Seção de Subsistência da BASV ficaram classificados como empresas de risco, 12,5% como fraco ou regular; e 25% como bons fornecedores. Este fator, somado às teorias apresentadas, mostrou que a baixa qualificação das empresas selecionadas comprometeu a confiabilidade da cadeia de suprimento da Seção de Subsistência da Base Aérea de Salvador, respondendo a pergunta central deste estudo que foi: até que ponto os fornecedores da seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, selecionados pela modalidade de licitação pregão, estavam qualificados para comporem uma cadeia de suprimento confiável?

CONCLUSÃO

Diante da inquietação inicial, a respeito das faltas de itens em estoque, fato que gerou constantes alterações nos cardápios da Seção de Subsistência da BASV, a presente pesquisa buscou responder ao problema central deste estudo que foi: até que ponto os fornecedores da seção de Subsistência da BASV, no ano de 2009, selecionados pela modalidade de licitação pregão, estavam qualificados para comporem uma cadeia de suprimento confiável?

Com base na revisão bibliográfica das legislações que regem a licitação pública, nas teorias propostas pelos autores referenciados, e verificando o resultado do questionário proposto por Razzolini Filho (2009), a seleção de fornecedores apresentou empresas integrantes da cadeia de suprimento do setor com baixa qualidade, sendo a maioria classificadas como fornecedores de risco.

Este estudo revelou que, das empresas selecionadas, 62,5% dos fornecedores que compuseram a cadeia de suprimento da Seção de Subsistência da BASV ficaram classificados como empresas de risco, 12,5% como fraco ou regular; e 25% como bons fornecedores. Este fato, aliado às teorias apresentadas, mostra que a baixa qualificação das empresas selecionadas compromete a confiabilidade da cadeia de suprimento.

O presente estudo mostrou, ainda, que as características da licitação pública na modalidade pregão opõem-se ao preconizado pelos autores do tema “Gerenciamento de Cadeia de Suprimento”, o que suscita a pertinência da realização de novas pesquisas, a fim de abordar o tema com o intuito de produção de novos conhecimentos

Propõe-se, ainda, como tema para futuras pesquisas, a análise da fase interna do processo administrativo de gestão, com foco nos prazos para realização das etapas recebimento do material, conferência e pagamento, uma vez que a análise documental revelou prazo dilatado

entre elas, mas que não foram objetos deste estudo. Outra proposta diz respeito à análise dos motivos que levaram as empresas que estão a mais tempo atuando como fornecedores da BASV apresentarem desempenho pior frente às novas empresas, contrariando o que prega Christopher (2009) que sugere relacionamento de longo prazo como os fornecedores.

Para enfatizar, mais uma vez, a importância da qualificação das empresas integrantes da cadeia de suprimento das Organizações Militares do Comando da Aeronáutica, ratifica-se o seguinte pensamento:

“É certo que os governos não são empresas, mas é desejável que elas saibam gerir o Estado.”

(Peter Drucker)

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 12966: avaliação técnica de fornecedores, [Rio de Janeiro], 1993.

BALLOU, R. H. Gerenciamento da cadeia de suprimento: planejamento, organização e logística empresarial. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

BRASIL, Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 1988.

BRASIL. Decreto nº 5.450, de 05 de agosto de 2005. Estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados, nas contratações de bens e serviços comuns, realizadas em decorrência de transferências voluntárias de recursos públicos da União, decorrentes de convênios ou instrumentos congêneres, ou consórcios públicos, Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 2005.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o Art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 1993.

BRASIL. Lei nº 10.520, de 17 de julho de 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, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 2002.

CHRISTOPHER, M. Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

JUSTIN FILHO, M. Curso de direito administrativo. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

PEREIRA, S.; CSILLAG, J. Performance measurement systems: consideration of the agrifood supply chain in Brazil. In: 2nd WORLD CONFERENCE AND 15TH ANNUAL CONFERENCE, 2004, Cancun. Proceedings... Cancun: [s. n.], 2004.

RAZZOLINI FILHO, E. Logística: evolução na administração: desempenho e flexibilidade. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2009.

WILSON, E. J. The relative importance of supplier selection criteria: a review and update. Journal of Supply Chain Management. 1994. Disponível em: <<http://www3.interscience.wiley.com/journal/119974976/abstract>>. Acesso em: 20 de abr. 2010.