

FACTORES CRÍTICOS DA ADESÃO DAS PME'S NACIONAIS, FORNECEDORAS DE MATERIAIS DE ESCRITÓRIO AO PROCEDIMENTO AQUISITIVO PÚBLICO EM PORTUGAL: UMA PROPOSTA DE INVESTIGAÇÃO

Paulo Pereira

*Universidade Aberta, Lisboa, Portugal
paampereira@sapo.pt*

Bráulio Alturas

*ADETTI/ISCTE, Lisboa, Portuga
Braulio.Alturas@iscte.pt*

RESUMO

Nesta comunicação, pretende-se apresentar um trabalho de investigação em curso, com o qual se pretende estudar o relacionamento das compras electrónicas públicas com as PME's portuguesas que comercializam materiais de escritório, analisando factores críticos da adesão das PME's ao procedimento aquisitivo público e qual o seu impacto no desenvolvimento nacional. Apesar de se verificar que um número crescente de organismos públicos em todo o mundo, tem vindo a identificar as compras electrónicas (*e-procurement*) como uma prioridade, a investigação académica do *e-procurement* apresenta ainda muitas lacunas, sendo actualmente um relevante tema de estudo, pelo que se pretende com este trabalho contribuir para uma melhor compreensão do fenómeno das compras electrónicas e suas consequências.

PALAVRAS-CHAVE

Compras electrónicas; *e-procurement*; *e-marketplace*; Administração pública.

1. INTRODUÇÃO

O Governo entendeu ser necessário acelerar a adopção dos procedimentos electrónicos no procedimento aquisitivo público tendo em consideração a importância da matéria e a desvantagem de Portugal face a outros Estados Membros da União Europeia, dado que a maioria dos países europeus criou unidades nacionais de compras nos anos 90 (UMIC, 2005).

Deste modo, o PNCM – Programa Nacional de Compras Electrónicas (RCM 111/2007 de 12 de Agosto) faz parte integrante do plano de Acção para o Governo Electrónico (RCM 108/2003 de 12 de Agosto). O PNCM será o principal instrumento de coordenação estratégica e operacional das políticas do Governo para o desenvolvimento das compras electrónicas em Portugal. Pretende promover a eficiência do processo aquisitivo público, gerando ganhos e poupanças estruturais, facilitando e alargando o acesso das empresas ao mercado de compras públicas e aumentando a transparência e a qualidade de serviços prestados e também criar dinâmicas de modernização junto dos agentes económicos, promovendo a sua competitividade e introduzindo a adopção de novas práticas de comércio electrónico a nível nacional (UMIC, 2005).

Tendo-se verificado que a investigação académica do *e-procurement* na Administração Pública apresenta ainda muitas lacunas, sendo actualmente um relevante tema de estudo, pretende-se com este trabalho contribuir para uma melhor compreensão do fenómeno das compras electrónicas e suas consequências, através da determinação dos factores críticos da adesão das PME's nacionais, fornecedoras de materiais de escritório ao procedimento aquisitivo público em Portugal, sendo que, para o efeito, pretende-se utilizar uma metodologia de investigação simultaneamente qualitativa e quantitativa.

2. E-PROCUREMENT E E-PROCUREMENT ADAPTADO À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O *e-procurement* é a utilização de tecnologias de informação e comunicação, nomeadamente a Internet, para implementar algumas ou todas as etapas do processo de aprovisionamento (Croom & Brandon-Jones, 2004).

O *business case* definido para o *e-procurement*, em termos gerais, é igualmente aplicado ao *procurement* público, embora com especificidades próprias, como seria de esperar.

Na Administração Pública, o *e-procurement* assume particular relevância, uma vez que esta entidade como um todo é a maior compradora a nível nacional.

Neste modelo, a entidade compradora reúne num sistema sob o seu controlo e num único catálogo, a informação de múltiplos fornecedores e sobre a qual realiza as suas actividades de *e-procurement*, com a possibilidade de integração com o seu ERP (Amaral e al, 2003).

3. O CONCEITO DE EMPRESA DE PEQUENA E MEDIA DIMENSÃO (PME)

O conceito de PME abrange um leque muito vasto de empresas, com características bem diferenciadas. Entre os vários critérios delimitadores deste conceito, a definição europeia, actualizada no início de 2005, segundo a Recomendação da Comissão Europeia 2003/351/CE, de 6 de Maio de 2003, é a mais consensual e susceptível de melhor comparabilidade das realidades dos diferentes países da U.E. Segundo este critério, classificam-se como Pequenas e Médias Empresas (PME) aquelas que apresentam as seguintes características (Russo, 2005):

Critério Europeu de definição de PME (segundo o número de trabalhadores, volume de negócios, activo total e critério de independência do capital)				
	<u>N.º Trabalh.</u>	<u>Volume Negócios</u>	<u>Activo Total</u>	<u>Crit. Inden. Capital</u>
1-Microempresa	[1-9]	≤ 2.000.000,00 € (Até 2004: ≤ 1.500.000,00 €)	≤ 2.000.000,00 € (Até 2004: Não definido)	
2-Peq. Empresa	[10-49]	2.000.001,00 ≤ VNs ≤ 10.000.000,00 € (Até 2004: 1.500.001 e 7.000.000,00)	Até 10.000.000,00 € (Até 2004: ≤ 5.000.000)	
3-Méd. Empresa	[50-249]	10.000.001,00 ≤ VNs ≤ 50.000.000,00 € (Até 2004: 7.000.001 e 40.000.000,00)	Até 43.000.000,00 € (Até 2004: ≤ 27.000.000)	
PME=1+2+3	[1-249]	Até 50.000.000,00 € (Até 2004: ≤ 40.000.000,00 €)	Até 43.000.000,00 € (Até 2004: ≤ 27.000.000)	<25% capital de Grande empresa

Quadro I (http://www.oroc.pt/revista/detalhe_artigo.php?id=18)

4. RELEVÂNCIA DO ESTUDO

Quando comparadas com as grandes empresas, as PME's (pequenas e médias empresas) têm menos recursos financeiros, menores perícias técnicas e fracos conhecimentos em termos de gestão (Blili & Raymond, 1993).

As PME's são 99,5% do tecido empresarial nacional, empregam três em cada quatro trabalhadores do sector privado e representam sete em cada dez euros produzidos no país. Daqui se retira que elas são a verdadeira economia real, nem sempre tendo a expressão devida em termos de exposição pública, de apoio e de informação (<http://www.pme.online.pt/23/06/2006-16H20>).

Nesta perspectiva é fundamental qualquer estudo relacionado com as compras electrónicas Públicas analisando factores críticos das PME's Portuguesas com o procedimento aquisitivo público e qual o impacto no desenvolvimento Nacional. Para o presente estudo consideram-se como factores críticos: os elementos sobre os quais vão incidir prioritariamente as estratégias de concorrência, os que farão a diferença entre as empresas com bom desempenho e as outras (Strategor, 1988).

5. METODOLOGIA

Consiste em: Fazer uma revisão de literatura no âmbito do *e-procurement*, *marketplaces* e das compras governamentais em Portugal; Descrever os processos utilizados no Procedimento Aquisitivo Público em

Portugal, utilizando entrevistas; e Aplicar um questionário às PME's Nacionais que comercializam materiais da categoria de "Material de Escritório"

Estudo para dissertação de mestrado na área de comércio Electrónico e Internet
Situações Práticas Exercidas por Alguns Ministérios

Guião de entrevista

Identificação: Nome do Organismo: _____
 Interlocutor (1) _____
 Interlocutor (2) _____
 Interlocutor (3) _____

Descrição do procedimento desde o convite e angariação de fornecedores até à recepção dos produtos.
 Os objectivos mais importantes são:
 - Tipo de concursos (enquadramento legal; valor; validos para quanto tempo) e grau de frequência;
 - Direcionado a quem, isto é, que requisitos exigem para que os fornecedores possam concorrer;
 - Como é feita a selecção dos fornecedores a convidar;
 - Ferramentas utilizadas (no âmbito do concurso e após concurso)
 - Tempos dispendidos nos procedimentos.
 - Alguns critérios de avaliação/selecção, isto é, preço, qualidade, prazos de entrega, quantidades mínimas de entrega, outros.

Conteúdo do questionário:

Nome da empresa: _____
 Telefone: _____, Contacto: _____, e-mail _____
 CAE _____, Localidade _____, n.º Quadro _____ Volume de negócios _____

Já foi fornecedor da Administração Pública? Sim Não
 Esta inscrito no Catálogo Temático da Administração Pública ? Sim Não
 Tem conhecimento do Programa Nacional de Compras Electrónicas na Administração Pública? Sim Não.
 Se Sim, como teve conhecimento? _____
 Se já participou em algum processo aquisitivo relacionado com o Programa Nacional de Compras complete o quadro seguinte com o numero de vezes que:

Procedimento	Concurso Público	Concurso Limitado por Prévia qualificação	Concurso Limitado sem apresentação de candidaturas	Por negociação com ou sem publicação prévia de anúncio	Com Consulta prévia	Ajuste directo ou Leilões
Teve Conhecimento(*)						
Teve Conhecimento(**)						
Concorreu(***)						
Concorreu(****)						

(*) Mas não participou porque não reuniu as condições exigidas; (**) Mas não participou porque não valia a pena; (****) E foi seleccionado

Como avalia o contributo/benefício do novo procedimento de aquisição de bens para a evolução da sua empresa?
 Mau Mediocre Suficiente Bom Muito Bom

Porquê? _____

Sugestões para melhorar o processo? _____

Obrigado.

6. IMPLICAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

O projecto de investigação em curso apresenta-se como bastante relevante para as PME's nacionais, que pretendam ser fornecedoras da administração pública, uma vez que pode dar importantes indicações sobre quais as melhores estratégias de venda para os organismos públicos. Por outro lado as conclusões também poderão ser úteis para os organismos públicos de maneira a adaptarem os seus procedimentos de compras electrónicas de forma a servirem com maior economicidade, eficiência e eficácia os serviços.

REFERÊNCIAS

Amaral, L.; Teixeira, C. & Oliveira, J. (2003). *E-procurement: Uma reflexão sobre a situação actual em Portugal*. Associação para a Promoção e Desenvolvimento da Sociedade de Informação. Departamento de Sistemas de Informação. Universidade do Minho.

Blili, S. & Raymond, L.(1993) "IT: threats and opportunities for small and medium-sized enterprises". *International Journal of Information Management* 13(6), 439-448.

Croom, Simon R. & Brandon-Jones, Alistair (2005). "Key issues in e-procurement: procurement implementation and operation in the public sector". *Journal of Public Procurement*, 5, 3, 367-387.

Russo, J. (2005). *Formulação e implementação de estratégias nas pequenas e médias empresas (PME) portuguesas*. Artigo publicados na Revista n.º 30 da Ordem dos Revisores oficiais de contas - Julho a Setembro.

Strategor (1988). *Strategor: Stratégie, structure, décision, identité*. InterEditions, Paris.

UMIC (2005). *Comprar Melhor na Administração Pública*. Unidade de Missão Inovação e Conhecimento, UMIC.