

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE
ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS

Jorge Rodrigo Faria

**ANÁLISE DAS LÓGICAS INSTITUCIONAIS NA APLICAÇÃO DE
SANÇÕES ADMINISTRATIVAS NAS AQUISIÇÕES PÚBLICAS: O
CASO DA BASE ADMINISTRATIVA DA GUARNIÇÃO DE SANTA
MARIA**

Santa Maria, RS
2024

Jorge Rodrigo Faria

**ANÁLISE DAS LÓGICAS INSTITUCIONAIS NA APLICAÇÃO DE SANÇÕES
ADMINISTRATIVAS NAS AQUISIÇÕES PÚBLICAS: O CASO DA BASE
ADMINISTRATIVA DA GUARNIÇÃO DE SANTA MARIA**

Dissertação apresentada no Programa de Pós-Graduação em Gestão de Organizações Públicas, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção de título de mestre em Gestão de Organizações Públicas

Orientador: Prof. Dr. José Alexandre Magrini Pigatto

Santa Maria, RS
2024

Faria, Jorge Rodrigo
Análise das lógicas institucionais na aplicação de
sanções administrativas nas aquisições públicas: o caso da
Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria. / Jorge
Rodrigo Faria.- 2024.
99 p.; 30 cm

Orientador: José Alexandre Magrini Pigatto
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de
Pós-Graduação em Gestão de Organizações Públicas, RS, 2024

1. Lógicas institucionais 2. Sanções nas aquisições
públicas 3. Eficiência I. Pigatto, José Alexandre
Magrini II. Título.

Sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFSM. Dados fornecidos pelo autor(a). Sob supervisão da Direção da Divisão de Processos Técnicos da Biblioteca Central. Bibliotecária responsável Paula Schoenfeldt Patta CRB 10/1728.

Declaro, JORGE RODRIGO FARIA, para os devidos fins e sob as penas da lei, que a pesquisa constante neste trabalho de conclusão de curso (Dissertação) foi por mim elaborada e que as informações necessárias objeto de consulta em literatura e outras fontes estão devidamente referenciadas. Declaro, ainda, que este trabalho ou parte dele não foi apresentado anteriormente para obtenção de qualquer outro grau acadêmico, estando ciente de que a inveracidade da presente declaração poderá resultar na anulação da titulação pela Universidade, entre outras consequências legais.

Jorge Rodrigo Faria

**ANÁLISE DAS LÓGICAS INSTITUCIONAIS NA APLICAÇÃO DE SANÇÕES
ADMINISTRATIVAS NAS AQUISIÇÕES PÚBLICAS: O CASO DA BASE
ADMINISTRATIVA DA GUARNIÇÃO DE SANTA MARIA**

Dissertação apresentada no Programa de Pós-Graduação em Gestão de Organizações Públicas, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção de título de **Mestre em Gestão de Organizações Públicas**.

Aprovada em 19 de julho de 2024:

Prof. Dr. José Alexandre Magrini Pigatto (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Prof. Dr. Luis Carlos Zucatto (UFSM)

Prof. Dr. Ricardo Rocha de Azevedo (USP)

Santa Maria, RS
2024

AGRADECIMENTOS

À Deus, por permitir que realizasse este sonho e me ajudar a ter as qualidades necessárias para a conclusão deste trabalho, como perseverança, serenidade, paciência e sabedoria.

Ao comando da Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria, por permitir a realização do curso e pela confiança.

Ao meu orientador, professor Pigatto, por todos os ensinamentos e pelas orientações seguras na realização do trabalho, sempre paciente e confiante com o resultado da pesquisa.

Aos membros da banca de qualificação e defesa, pelas pertinentes orientações que levaram ao resultado exitoso do trabalho.

À minha esposa, Raquel, e aos meus filhos, Davi e Ana Clara, pela compreensão de minha ausência em muitos momentos em que estava estudando. O resultado deste trabalho não seria possível sem vocês.

À minha mãe, que mesmo distante, sempre confiou em mim e me deu a educação necessária para que chegasse até aqui.

Aos colegas de turma, pelo ambiente agradável do curso e em especial aos amigos, Geronimo e Evandro, pela camaradagem e parceria na realização dos trabalhos.

Por último, agradeço à Universidade Federal de Santa Maria, pela oportunidade na realização deste curso que muito acrescentou em minha vida pessoal e profissional.

RESUMO

ANÁLISE DAS LÓGICAS INSTITUCIONAIS NA APLICAÇÃO DE SANÇÕES ADMINISTRATIVAS NAS AQUISIÇÕES PÚBLICAS: O CASO DA BASE ADMINISTRATIVA DA GUARNIÇÃO DE SANTA MARIA

AUTOR: Jorge Rodrigo Faria
ORIENTADOR: José Alexandre Magrini Pigatto

A aplicação de sanções administrativas nas aquisições públicas é um tema crucial para garantir a conformidade e eficiência nas contratações. Este estudo investiga como as lógicas institucionais burocráticas e gerenciais influenciam essas sanções na Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM). O objetivo é analisar a relação entre essas lógicas e a eficácia das sanções aplicadas entre 2019 e 2022. Utilizou-se uma abordagem quantitativa descritiva, com análise de conteúdo, análise de correspondência e fsQCA, focando nos processos sancionatórios. Os resultados indicam que a lógica burocrática predomina na aplicação de sanções, com associações fortes entre variáveis processuais. Cerca de 65% dos processos analisados referem-se à inexecução parcial ou total dos contratos. Não foram encontradas evidências de hibridização com a lógica gerencial, e as microempresas (MEs) enfrentam desafios significativos, representando 40% dos casos de inexecução contratual. A análise revelou que a apresentação de justificativas ocorre em 60% dos casos, mas não evita penalizações quando combinada com a inexecução. Além disso, 60% das penalizações mais severas estão associadas a itens de baixo valor, refletindo um paradoxo entre a severidade das sanções e os elevados custos de transação. A reincidência nas punições é alta, com 80% dos fornecedores penalizados anteriormente voltando a ser sancionados, indicando que as sanções são mais simbólicas do que substantivas. Deste modo, as sanções contribuem pouco para a melhoria real do desempenho contratual. As conclusões apontam que as sanções administrativas refletem predominantemente uma lógica burocrática, com eficácia limitada em promover a conformidade contratual e eficiência nas aquisições. Destaca-se a necessidade de o legislador considerar de fato a lógica gerencial nas aquisições de itens com baixa especificidade para reduzir custos de transação e melhorar a eficiência nas compras públicas.

Palavras-chave: Lógicas institucionais. Sanções nas aquisições públicas. Eficiência.

ABSTRACT

ANALYSIS OF INSTITUTIONAL LOGICS IN THE APPLICATION OF ADMINISTRATIVE SANCTIONS IN PUBLIC ACQUISITIONS: THE CASE OF THE ADMINISTRATIVE BASE OF THE SANTA MARIA

AUTHOR: Jorge Rodrigo Faria Advisor
ADVISOR: José Alexandre Magrini Pigatto

The application of administrative sanctions in public procurement is a crucial topic to ensure compliance and efficiency in contracting. This study investigates how bureaucratic and managerial institutional logics influence these sanctions in the Administrative Base of the Santa Maria Garrison (B Adm Gu SM). The objective is to analyze the relationship between these logics and the effectiveness of sanctions applied between 2019 and 2022. A descriptive quantitative approach was used, with content analysis, correspondence analysis and fsQCA, focusing on sanctioning processes. The results indicate that bureaucratic logic predominates in the application of sanctions, with strong associations between procedural variables. Around 65% of the cases analyzed refer to partial or total non-performance of contracts. No evidence of hybridization with managerial logic was found, and micro-enterprises (MEs) face significant challenges, representing 40% of cases of contractual non-execution. The analysis revealed that the presentation of justifications occurs in 60% of cases, but does not avoid penalties when combined with non-execution. Furthermore, 60% of the most severe penalties are associated with low-value items, reflecting a paradox between the severity of sanctions and high transaction costs. The recurrence of punishments is high, with 80% of suppliers previously penalized being sanctioned again, indicating that sanctions are more symbolic than substantive. In this way, sanctions contribute little to the real improvement of contractual performance. The conclusions indicate that administrative sanctions predominantly reflect a bureaucratic logic, with limited effectiveness in promoting contractual compliance and efficiency in acquisitions. The need for legislators to actually consider managerial logic when purchasing items with low specificity is highlighted to reduce transaction costs and improve efficiency in public procurement.

Keywords: Institutional logics. Sanctions on public acquisitions. Efficiency.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Esquema contratual simples	21
FIGURA 2 – Diagrama de Venn para a relação de suficiência.....	45
FIGURA 3 – Associações significativas entre pares de variáveis.....	59

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Descrição das variáveis	39
QUADRO 2 – Regras para interpretação do V de Cramer.....	43
QUADRO 3 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com categorias das variáveis do fornecedor.....	61
QUADRO 4 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com categorias das variáveis do contratante	63
QUADRO 5 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com variáveis processuais	67

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Processos sancionatórios por ano	37
TABELA 2 – Calibragem dos dados	48
TABELA 3 – Distribuição de frequências de tipos de ativo, motivos de processo e justificativas por tipo de empresa contratada.....	53
TABELA 4 – Distribuição de frequências de tipos de sanção, apresentação de recurso e duração da pena por tipo de empresa contratada.....	54
TABELA 5 – Estatísticas descritivas do histórico de sanções aplicadas aos fornecedores da amostra por tipo de empresa.....	55
TABELA 6 – Estatísticas descritivas do valor dos itens transacionados	56
TABELA 7 – Resultados dos testes χ^2 das combinações das 10 variáveis codificadas dos processos sancionatórios	58
TABELA 8 – Soluções intermediárias de sintaxe booleana na dedução de Lógica Sancionatória via fsQCA.....	69
TABELA 9 – Soluções que levam as sanções mais graves.....	70

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 OBJETIVOS	15
1.1.1 Objetivo Geral	15
1.1.2 Objetivos Específicos	15
1.2 JUSTIFICATIVA	15
1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	18
2.1 TEORIAS ORGANIZACIONAIS E CONTRATAÇÕES PÚBLICAS	18
2.2 LÓGICAS INSTITUCIONAIS NAS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS	28
2.2.1 Governança das licitações	31
2.2.2 Reserva de mercado nas licitações	34
3 MÉTODO DA PESQUISA	36
3.1 UNIDADE DE ANÁLISE E CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	36
3.2 COLETA DE DADOS, DEFINIÇÃO E CATEGORIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS	37
3.3 CAPTURA DE LÓGICAS	40
3.3.1 Estatísticas descritivas	41
3.3.2 Teste Qui-quadrado e análise de correspondência	42
3.3.3 Análise qualitativa comparativa de conjuntos <i>fuzzy</i>	44
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	52
4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS	52
4.2 DEPENDÊNCIA E CORRESPONDÊNCIA ENTRE VARIÁVEIS	57
4.3 ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA	60
4.3.1 Variáveis originadas na empresa fornecedora	61
4.3.2 Variáveis originadas no órgão contratante	62
4.3.3 Variáveis originadas no processo sancionatório	65
4.4 ANÁLISE fsQCA	68
5 CONCLUSÕES	75
REFERÊNCIAS	78
APÊNDICE A – BIPLOTS ENTRE VARIÁVEIS DOS PROCESSOS SANCIONATÓRIOS	87
APÊNDICE B – TABULAÇÃO DOS DADOS DOS PROCESSOS SANCIONATÓRIOS	90

APÊNDICE C – TABELA fsQCA COMPARTILHAMENTO DE CONDIÇÕES..... 95
APÊNDICE D – CONTRIBUIÇÃO DO PONTO PARA INÉRCIA DA DIMENSÃO 96

1 INTRODUÇÃO

As compras conduzidas pelas organizações públicas têm como objetivo a aquisição de bens e serviços para que os órgãos públicos exerçam suas atividades e implementem as políticas públicas em benefício da sociedade (BIAGE; CALADO, 2015; ALMEIDA; SANO, 2018). Além destes propósitos, representam uma parcela significativa da economia, no Brasil, respondendo por 12% do Produto Interno Bruto (THORSTENSEN; GIESTEIRA, 2021). A legislação que regulamenta as compras públicas exige que as aquisições sejam realizadas obedecendo-se a princípios rígidos, como os da legalidade, eficiência, economicidade e transparência (BRASIL, 2021). Patrucco et al. (2016) ressaltam estas exigências ao afirmar que as compras públicas têm como objetivos atender o interesse público, empregar os recursos públicos de forma eficaz e eficiente e em conformidade com a legislação.

Contudo, a Administração Pública, para assegurar que os objetivos pretendidos com as contratações sejam alcançados, age de acordo com os princípios estabelecidos e as normas vigentes, o que muitas vezes trazem custos implícitos, que vão além dos valores monetários envolvidos nas negociações, como os relacionados ao planejamento da aquisição, a fiscalização, monitoramento e a aplicação de penalidades contratuais às empresas infratoras. Coase (1937) e depois Williamson (1971) estudaram as trocas comerciais que ocorriam nos mercados e definiram estes dispêndios como custos de transação.

Na situação específica do problema desta dissertação, a aplicação de penalidades às empresas que descumprem as regras da licitação ou do contrato, caracteriza custos de transação. A faculdade de aplicar penalidades às empresas tem sua fundamentação no poder-dever dos agentes públicos de apurar as infrações e aplicar as sanções, que é uma cláusula exorbitante do contrato administrativo decorrente da supremacia do interesse público sobre o privado (BRASIL, 1993; MPOG, 2015; MEIRELES, 2017).

As infrações cometidas pelas empresas e possíveis sanções a serem aplicadas foram definidas nas Leis 8.666/93 e 14.133/2021, que regulamentam as licitações e compras diretas realizadas pelos órgãos públicos. Além destas normas, a Lei 9.784/99 regula o procedimento administrativo sancionatório no âmbito da Administração Pública Federal.

As organizações militares do Exército realizam as contratações públicas para adquirir os materiais e serviços necessários ao cumprimento de sua missão constitucional. A Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM) é uma organização militar do Exército Brasileiro (EB) que tem entre suas competências legais realizar contratações em benefício das organizações militares localizadas em Santa Maria no estado do Rio Grande do

Sul (BRASIL, 2017). Entre os anos de 2019 e 2022, a B Adm Gu SM instaurou 105 processos administrativos para penalização de empresas que descumpriram as regras previstas nas licitações e nos contratos. Essas infrações ocasionaram custos relacionados à negociação, execução de processos de sanção administrativa, falta de materiais essenciais, entre outros.

Tanto a sistemática de contratação quanto a de penalização das empresas seguem os comandos previstos nas normas vigentes e direcionam o comportamento dos órgãos públicos. Os padrões de comportamento das organizações públicas são mitos racionalizados positivados em princípios como os da legalidade, objetividade, equidade e neutralidade política, constituindo, desse modo, uma lógica institucional descrita como legalista burocrática (MEYER et al., 2014). Segundo Meyer et al. (2014), as lógicas institucionais dão origem a tipos particulares de organização ao definir suas estruturas e guiar seus objetivos. Por exemplo, de um lado, a corporação como a forma organizacional típica segundo a lógica de mercado e de outro, a unidade burocrática administrativa como a forma típica na lógica estatal.

A presente dissertação insere-se em um grupo de pesquisas que exploram as dinâmicas dos processos licitatórios e os custos de transação associados, especialmente no contexto das micro e pequenas empresas (MPEs). Pesquisas recentes demonstraram que os custos de transação em processos licitatórios são significativamente influenciados pela forma da licitação, capacidade financeira das empresas, especificidade e incerteza dos ativos. Evidências de comportamento oportunista e racionalidade limitada, assim como a incerteza comportamental, também são evidenciados, gerando custos de transação *ex-ante* e *ex-post* nas contratações.

Por exemplo, Rocha Filho et al. (2022) verificaram evidências de comportamento oportunista e racionalidade limitada nas contratações públicas, destacando que algumas empresas contratadas buscavam agir de forma oportunista para maximizar seus ganhos. Em relação à racionalidade limitada, foi evidenciada por falhas de comunicação nos documentos internos que disciplinam a sanção de empresas contratadas. Por sua vez, Di Mauro et al. (2020) forneceram evidências de que os custos decorrentes da especificidade e da incerteza dos ativos, como custos de licitação e requisitos de participação, afetam a participação em contratos públicos. Dentro das MPEs, as microempresas são as mais desencorajadas a participar. No entanto, ao controlar os fatores que afetam a participação, constatou-se que as microempresas possuem uma taxa de sucesso mais elevada, possivelmente devido à alta especialização e à participação conjunta com empresas maiores. Padilha, Araújo e Souza (2018) evidenciaram a presença da incerteza comportamental discutida pela teoria dos custos de transação. Essa incerteza resulta da racionalidade limitada dos pregoeiros e requisitantes e do comportamento oportunista dos fornecedores. Eles concluíram que as contratações por intermédio do pregão

eletrônico geram custos de transação *ex-ante* e *ex-post* para a instituição estudada. Já, Raposo, Diehl e Maske (2022) exploraram os custos de transação *ex-post* em aquisições por pregão eletrônico, identificando que menores descontos nos lances estão fortemente relacionados à tentativa de renegociação, contrariando as premissas teóricas. Eles também destacaram a influência de fatores como a distância da sede do fornecedor e a experiência da empresa.

Para reduzir os riscos e aumentar a eficiência nas aquisições as entidades governamentais são regidas por uma lógica simbólica racionalizada em princípios, leis, normas infralegais e editais de compras. Uma das etapas racionalizadas diz respeito à aplicação de sanções a fornecedores privados. Ocorre que a lógica burocrática sancionatória idealizada no arcabouço normativo pode não corresponder à prática material, resultando em uma lógica dominante. A prática dominante que emerge em uma organização é fruto de um contínuo processo de evolução de diferentes lógicas institucionais, que se entrelaçam ao longo do tempo e se confundem com a história e o ambiente da organização (THORNTON, 2015).

Glynn (2013) defende a ideia de que a lógica ilumina o caminho para reconhecer quais ações são apropriadas em cada ordem institucional, caracterizando comportamentos e práticas estruturantes específicas para essa ordem. Desse modo, o estudo das lógicas institucionais no contexto das compras públicas facilitaria a compreensão das lógicas dominantes na unidade de análise, trazendo reflexões sobre as decisões de penalização, suas causas e os motivos das infrações empresariais. Contudo, a aplicação de sanções a fornecedores privados, idealizada no arcabouço normativo, frequentemente não corresponde à prática material, resultando em uma lógica dominante influenciada pela evolução das diferentes lógicas institucionais ao longo do tempo.

Assim sendo, a presente dissertação diferencia-se desses estudos anteriores ao focar na análise das aquisições públicas como uma plataforma transacional simbólica, investigando a eficácia de salvaguardas, ou seja, das sanções aplicadas pela Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM) e sua relação com o mito racionalizado de uma lógica híbrida burocrática e de mercado nas aquisições. Com base no exposto, surge a seguinte pergunta de pesquisa: Como as lógicas institucionais burocráticas e gerenciais influenciam a aplicação e a eficácia das sanções administrativas nas aquisições públicas da B Adm Gu SM?

1.1 OBJETIVOS

Com o intuito de responder à pergunta de pesquisa, foram definidos um objetivo geral e três objetivos específicos.

1.1.1 Objetivo Geral

Investigar como as lógicas institucionais burocráticas e gerenciais influenciam a aplicação e a eficácia das sanções administrativas nas aquisições públicas da Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM).

1.1.2 Objetivos específicos

Para atingir o objetivo geral, foram traçados os seguintes objetivos específicos:

- a. Analisar a relação entre a lógica burocrática e a aplicação de sanções administrativas, investigando como os procedimentos processuais e normativos afetam a conformidade contratual e a dissuasão de comportamentos oportunistas.
- b. Avaliar a presença e a influência da lógica gerencial na gestão das aquisições públicas, identificando a eficácia das sanções em promover comportamentos desejáveis entre os fornecedores e melhorando a eficiência nas aquisições.
- c. Investigar os desafios enfrentados pelas microempresas (ME) no contexto das aquisições públicas, considerando as lógicas institucionais, e analisar como esses desafios impactam o cumprimento dos contratos públicos.

1.2 JUSTIFICATIVA

As compras públicas representam aproximadamente 12% das economias dos países-membros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e esse percentual é equivalente no Brasil. Essas compras abrangem desde aquisição de materiais de expediente para repartições públicas até a execução de grandes obras de infraestrutura, como pontes e aeroportos, impulsionando empresas em praticamente todos os setores da economia (THORSTENSEN, 2021). Somente o Ministério da Defesa realizou cerca de R\$27 bilhões em contratações no ano de 2022 (BRASIL, 2023).

No Brasil as compras públicas são viabilizadas por meio das licitações e contratações diretas, seguindo as diretrizes do amplo arcabouço normativo sobre compras públicas, sendo obrigatório seu uso por todos os órgãos públicos (BRASIL, 1993, 2021). Desse modo, o desempenho das contratações públicas é um assunto de grande importância, considerando seus impactos sobre as atividades desenvolvidas pelas organizações públicas e na entrega dos bens e serviços à sociedade (HARLAND et al., 2019).

Os principais problemas que afetam o desempenho das contratações públicas são os diversos fatores que levam ao descumprimento dos contratos, por parte dos agentes privados, como o comportamento oportunista, as características dos ativos comercializados, a frequência em que ocorrem as transações e as incertezas existentes no contexto das contratações (WILLIAMSON, 1981, 1985). O descumprimento dos contratos pelas empresas, devido à diferentes causas, gera o dever de punição pela Administração Pública, devendo o agente público instaurar procedimento administrativo sancionatório, o que ocasiona custos de transação *ex-post* para as organizações públicas (WILLIAMSON, 1991; JUSTEN FILHO, 2013).

Distinguir entre atributos de custos de transação e escolhas dos governos para gastar recursos em resposta a eles é importante. A aplicação de sanções administrativas, embora necessária para garantir a conformidade e integridade dos contratos, acarreta custos significativos, como mão de obra e tempo. Cada processo demanda a dedicação de servidores públicos para monitorar, fiscalizar e processar as sanções, o que pode desviar recursos de outras atividades essenciais. Já, a inexecução de itens de pequeno valor, embora aparentemente insignificante, pode ter um impacto desproporcional nas operações diárias de uma organização pública, afetando a sua capacidade de cumprir suas funções e atender às necessidades da sociedade.

Além dos custos *ex-post*, referentes à realização do processo sancionatório, as aquisições públicas geram custos anteriores ao contrato, relacionados ao planejamento e a execução dos procedimentos licitatórios e das compras diretas. Segundo o Relatório Técnico 12, sobre levantamento de custos operacionais das contratações públicas, requisitado pelo Ministério do Planejamento Orçamento e Gestão à Fundação Instituto de Administração, em 2007, o custo médio de um órgão público com a realização de um pregão eletrônico pelo sistema de registro de preços, foi de R\$ 32.187,00 e para realização de uma dispensa de licitação foi de R\$ 2.025,00 (FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO, 2007). Assim, pode-se constatar a gama de custos que os cofres públicos precisam suportar para mitigar os riscos do baixo desempenho das contratações, e ainda, dos custos para punir as empresas que infringem

as regras previstas nos contratos. Tais instrumentos são institucionalizados na esperança de que não haja interrupção dos serviços, desabastecimentos, falta de equipamentos e infraestrutura essenciais, demandados pela população. Portanto, a justificativa empírica de estudar as lógicas que podem emergir da análise dos processos sancionatórios da B Adm Gu SM fundamenta-se na necessidade de compreender os fatores que levam à inexecução dos contratos ou à infração das regras da licitação, de forma a permitir uma melhor identificação dos riscos que impactam a contratação e o processo sancionatório.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

A dissertação está estruturada em cinco capítulos. O primeiro capítulo apresenta a introdução, contextualizando o tema, os objetivos e a justificativa do estudo. O segundo capítulo revisa a literatura, abordando teorias relevantes sobre lógicas institucionais, custos de transação e aquisições públicas, além de estudos empíricos relacionados. O terceiro capítulo detalha a metodologia adotada, incluindo o delineamento da pesquisa, técnicas de coleta e análise de dados. No quarto capítulo, são apresentados e discutidos os resultados da pesquisa, com ênfase na análise das sanções administrativas e sua relação com as lógicas burocráticas e gerenciais. Finalmente, o quinto capítulo oferece as conclusões do estudo, destacando as principais contribuições teóricas e práticas, e ainda, sugestões para estudos futuros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para fundamentar a realização da pesquisa, é importante contextualizar o leitor sobre os pressupostos teóricos adotados. As lentes teóricas escolhidas para a pesquisa estão relacionadas a teorias organizacionais como a Nova Economia Institucional, Teoria dos Custos de Transação e Lógicas Institucionais. Assim, neste tópico será efetuada uma breve apresentação destas teorias no contexto das contratações públicas, passando para uma abordagem mais específica relacionada às lógicas institucionais nas compras públicas.

2.1 TEORIAS ORGANIZACIONAIS E CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

Na corrente da nova economia institucional, a eficiência transacional é abordada sob uma perspectiva positivista, que busca entender as interações econômicas como processos regidos por leis objetivas e mensuráveis. Nesse sentido, Oliver Williamson desenvolveu uma estrutura de mediação transacional, denominada “governança” que busca estabelecer a ordem, mitigar conflitos e alcançar benefícios mútuos através de trocas voluntárias (WILLIAMSON, 1999). Essa abordagem pressupõe que a eficiência pode ser analisada e otimizada por meio de mecanismos como contratos e governança.

No entanto, é importante considerar que a eficiência não é um conceito absoluto e universalmente aplicável. Ela pode ser relativizada e encarada como um mito racionalizado, isto é, uma prescrição impessoal que identifica objetivos sociais como técnicos, estabelecendo regras e meios para persegui-los de maneira racional. Dentro desse contexto, a eficiência pode ser vista como uma construção social moldada pelos mitos institucionais que permeiam as organizações, refletindo não apenas considerações econômicas, mas também normativas e culturais (MEYER; ROWAN, 1977). Assim, a ontologia da eficiência transacional não pode ser considerada como um conceito inquestionável, mas sim como uma construção social sujeita a interpretações e contestações dentro de contextos específicos.

DiMaggio e Powell (1991) introduziram uma perspectiva sociológica na corrente do novo institucionalismo, que contrasta com os modelos de ator racional do paradigma da sociologia funcionalista (BURRELL; MORGAN, 1979) como no caso do institucionalismo econômico. A abordagem interpretativista de DiMaggio e Powell (1991) enfatiza mais o modo como a cultura interpreta e como indivíduos percebem eventos sociais e organizações. A perspectiva do institucionalismo sociológico considera as características coletivas e não somente ações de indivíduos em sua análise. De acordo com Scott (2008), a teoria institucional

seria um arcabouço amplamente aceito que enfatiza mitos racionais, o isomorfismo e a busca de legitimidade. Nessa perspectiva o *insight* fundamental seria a imitação. Organizações, estruturas, processos e práticas, procuram em seus pares pistas de comportamentos considerados apropriados ou tidos como certos. Logo, a adoção de práticas tidas como certas, tal como uma licitação desenhada para minimizar seus custos de transação, não garantiriam a eficiência, como pensado pelo paradigma funcionalista. Na análise organizacional influenciada pela teoria institucional, pode-se pensar que as organizações estejam realmente preocupadas com a forma como desempenham suas tarefas, e que a diferença entre a estrutura oficial (como as coisas parecem ser) e a operação real (como as coisas realmente são) às vezes não seja tão grande (DIMAGGIO; POWELL, 1991). No entanto, a nova sociologia institucional não concorda completamente com a ideia de que a ação das organizações seja sempre direcionada para um resultado ou efeito específico (ELLSTRÖN, 2011). De acordo com essa perspectiva, as estruturas organizacionais e a burocracia muitas vezes são adotadas para atender a necessidades de legitimação institucional, social e política (DOBIJA et al., 2019). Essa perspectiva considera que as organizações estejam inseridas em um contexto institucional que envolve ideias e crenças socioculturais que ditam maneiras apropriadas e socialmente aceitáveis de realizar as coisas. Portanto, a forma como as organizações são estruturadas não é apenas uma resposta a demandas técnicas, mas também resulta de influências culturais e normativas, muitas vezes chamadas de “mitos racionalizados” (GREENWOOD; HININGS; WHETTEN, 2014).

A taxonomia funcionalista da nova economia institucional serve nesta dissertação como um constructo para explicar o mito da eficiência no setor público. De modo mais particular, o suprimento de bens e serviços comuns em órgãos governamentais que foi racionalizado por meio de uma estrutura híbrida de governança denominada de licitação. Por um lado, recursos públicos são empregados e, por outro, fornecedores privados suprem as organizações governamentais. O argumento constitucional para essa plataforma transacional repousa de um lado na busca da transparência, concorrência e eficiência na aplicação de recursos públicos (art. 37, caput). Por outro lado, a própria Constituição Federal estabeleceu a obrigatoriedade da Administração Pública de licitar (art. 37, XXI), a igualdade entre licitantes (art. 37, XXI) e a publicidade dos atos administrativos (art. 37, caput).

A licitação é compulsória e assimilada na Administração Pública como um modo de governança para o suprimento de bens e serviços de suas organizações, regulados principalmente por dispositivos legais e pelos editais. O seu objetivo seria o de assegurar a observância do princípio da isonomia e selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração Pública (art. 3º da lei 8.666 e art. 11 da Lei 14.133/21). O processo é

simbolicamente alinhado a princípios como a legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório, julgamento objetivo e outros correlatos estabelecidos pela legislação vigente (Lei 8.666, art. 3 e Lei 14.133).

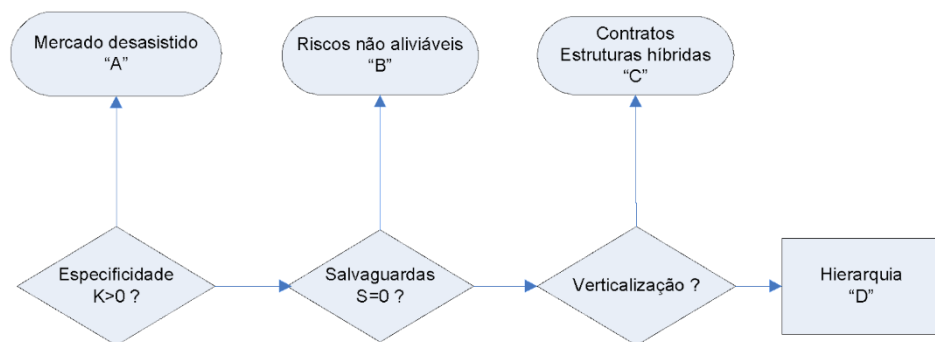
O mito racionalizado da eficiência transacional diz respeito à relação entre os resultados obtidos e os recursos empregados, ou seja, seus custos. Seguindo essas ideias, quanto menor fosse o custo de uma transação, mais eficiente ela seria. De acordo com Caldas e Cunha (2005), as teorias econômicas das organizações têm sido incorporadas ao *mainstream* da pesquisa de orientação funcionalista, sendo a mais conhecida a dos custos de transação. Em termos gerais, essa teoria gira em torno da organização de mercados e empresas, tendo como unidade básica de análise a “transação”. A transação poderia ser definida também como “o evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido por meio de uma interface tecnologicamente separável” (WILLIAMSON, 1985, p. 1). Deste modo, se as licitações estivessem bem configuradas em relação aos seus contextos, as trocas entre governo e fornecedores ocorreriam suavemente, ou seja, sem atritos. Williamson (1985) utilizou uma metáfora dos sistemas mecânicos para explicar a redução dos atritos, ou seja, dos custos de transação que ele considerou inevitáveis. Para ele, um engenheiro mecânico deveria se perguntar se as engrenagens de um determinado mecanismo se endentam, se as peças estão lubrificadas, se há derrapagens desnecessárias ou se há perda de energia no seu funcionamento (WILLIAMSON, 1981). Tanto os ajustes, manutenções preventivas quanto os atritos seriam indicativos de custos de transação. Nesse modelo analítico de Williamson (1973), a estrutura de governança se estabelece entre os polos opostos de mercados eficientes e de hierarquias, com o propósito de melhorar a eficiência nas transações, diferenciando-se entre si, em função de três elementos: (1) os instrumentos (2) os atributos de desempenho e, (3) o tipo de contrato.

Os instrumentos se subdividem em incentivos de alinhamento e controles administrativos. Os incentivos de alinhamento desempenham um papel crucial na determinação da forma mais apropriada de governar uma transação. Os incentivos aqui referem-se à medida em que uma parte do contrato obtém benefícios líquidos relacionados ao seu esforço e às suas decisões. Não é um tipo de instrumento facilmente empregado na administração pública. O aumento dos incentivos com a consequente redução de custos pode ser expresso na escolha de executivos, no estabelecimento de planos de carreiras, e em procedimentos e comportamentos. Nos anos de 1970 os instrumentos de coordenação foram teorizados por Williamson como controles administrativos, ou seja, instrumentos de monitoramento e responsabilização que se

materializam nas tarefas de planejamento, coleta e processamento de informações, auditoria e pelo exercício da autoridade (WILLIAMSON, 1999).

O segundo elemento diferencial entre estruturas de governança são os atributos de desempenho. O desempenho pode ser alcançado de duas maneiras: por meio de uma adaptação autônoma ou por meio de uma adaptação coordenada. A adaptação autônoma seria a abordagem ideal em contextos de baixa especificidade do ativo transacionado e ocorreria simplesmente por meio de mudanças nos preços como resposta às decisões individuais dos participantes, à medida que a oferta e a demanda de um produto se alteram. A adaptação coordenada seria indicada nas circunstâncias de imperfeições de mercado, materializando-se pela introdução de salvaguardas contratuais (S) como elementos preventivos a riscos comportamentais oportunistas e externalidades. A Figura 1 demonstra o caminho que separa o mercado da hierarquização como meios transacionais.

Figura 1 – Esquema contratual simples



Fonte: Adaptado de Williamson (1971).

O último elemento na estrutura de governança, conforme definido por Williamson (1991), é o contrato. As transações ocorreriam por meio de contratos (WILLIAMSON, 1971, 1985) que são aplicáveis ao contexto das compras públicas, levando-se em consideração a sua natureza e peculiaridades. Os contratos foram teorizados em três tipos: o clássico (mercado), o neoclássico (híbrido) e o relacional (hierarquia). Williamson defendeu que os contratos deveriam ser vistos não apenas como acordos formais juridicamente estabelecidos, mas como promessas de conduta futura (WILLIAMSON, 1985). Essa é uma definição mais ampla do que a jurídica. Sob essa perspectiva, a coordenação entre os agentes econômicos envolvidos nas licitações é alcançada por meio de instituições que garantem a manutenção e o ajuste dessas promessas ao longo do tempo. Assim, no processo licitatório, os contratos não se limitariam

apenas à aquisição de bens ou serviços, mas também regulariam as interações entre o governo e os licitantes, estabelecendo as bases para uma relação transparente, equitativa e eficiente.

O primeiro tipo de contrato, o clássico ou discreto, é aquele em que as relações entre as partes são ajustadas pelo mecanismo de preços, não sendo necessários instrumentos ou incentivos adicionais. Seria um mercado desassistido (letra “A” da Figura 1). Tanto do ponto de vista legal quanto econômico, esse contrato seria considerado ideal (WILLIAMSON, 1985) porque o mecanismo de preços seria tido como perfeito. Deste modo, a identidade das partes contratuais tornar-se-ia irrelevante (WILLIAMSON, 1991). Nos mercados perfeitos, onde múltiplos compradores e vendedores interagem, as transações se caracterizam pela ausência de distinção entre o ato de trocar e a própria troca. Uma quantidade significativa de ofertantes e demandantes para um bem ou serviço específico caracteriza o mercado ativo. Nessas condições, a especificidade do bem ou serviço em negociação é mínima (letra “K” da Figura 1). De acordo com o modelo neoclássico de equilíbrio geral, em um ambiente de competição perfeita, a alocação de bens e os preços estabelecidos alcançariam um estado de equilíbrio que permitiria aos consumidores maximizarem sua utilidade e aos fornecedores maximizarem seus ganhos. Esse equilíbrio garantiria que as quantidades que os vendedores desejam ofertar, a um preço definido, fossem equivalentes às quantidades que os compradores desejassem adquirir, resultando na maximização do excedente total da economia (MILGROM; ROBERTS, 1992).

O contrato neoclássico, onde ocorrem as licitações, por outro lado, exige instrumentos de incentivo e de controle para combater possíveis imperfeições. Trata-se de circunstâncias nas quais o risco não seria aliviável (letra “B” da Figura 1). Além dessas características, é importante destacar que o artigo 37, inciso XXI da CF indica que licitar é uma obrigação no setor público e as chamadas compras diretas (dispensa de licitação) seriam um modo de aquisição de exceção.

A lei 14.133 de 2021, chamada de nova lei de licitações, prevê em seu art. 95 a dispensa do contrato nos casos de compras diretas de baixo valor e nas aquisições com entrega imediata dos bens, que não resultem em obrigações futuras (BRASIL, 2021). Isso não significa, sob a ótica da teoria dos custos de transação, que não haja um contrato, porque a aceção de contrato dessa teoria engloba todos os elementos formais que culminam com o consentimento da troca, no caso a transação de fornecimento. Tome-se, por exemplo, o ácido acetil salicílico, comumente conhecido pelo nome comercial de “aspirina”. A produção desse medicamento pelo governo caracterizaria uma verticalização (letra “D” da Figura 1). Contudo, qual seria a justificativa para a hierarquização considerando que o mercado farmacêutico apresenta inúmeros fornecedores e consumidores desse ativo? Por outro lado, a aquisição em grande

volume desse medicamento pelo governo não poderia ser direta, em situação de normalidade, porque ela está sujeita ao alcance da lei que lhe impõe a licitação. Assim sendo, seja em mercados imperfeitos ou onde exista uma imposição legal de contratualização formal, como na licitação, o ato da troca e a troca em si tornam-se instâncias distintas. Portanto, essa posição intermediária do modo contratual neoclássico (letra “C” da Figura 1) em relação aos mercados e hierarquias oferece flexibilidade às partes contratantes, permitindo-lhes não cumprir estritamente o contrato sob certas circunstâncias. As partes contratantes mantêm alguma autonomia, mas também têm uma dependência bilateral até certo ponto. Nessa transação, a identidade das partes torna-se importante, especialmente diante de problemas de adaptação que possam levar ao encerramento prematuro da relação contratual. O contrato neoclássico é, portanto, adaptável e inclui mecanismos para lidar com perturbações contingentes (WILLIAMSON, 1991).

As compras públicas de modo geral e, particularmente, a licitação são, portanto, um tipo de contratação neoclássica ou híbrida, onde o fornecimento de bens e serviços é prestado por particulares a partir de recursos públicos e a adaptação entre as partes é coordenada por controles administrativos e o desempenho seria garantido por salvaguardas (letra “S” da Figura 1) preventivas a riscos comportamentais oportunistas e externalidades.

Na teoria da economia dos custos de transação, a racionalidade limitada e o oportunismo são assumidos como dois pressupostos comportamentais analíticos. North (1990) descreveu que a presença desses dois elementos nas relações contratuais afastaria o sistema econômico de seu funcionamento ideal, resultando em falhas de mercado, tais como assimetrias de informação e contratos incompletos. Por sua vez, Williamson (1985) destacou que a racionalidade limitada e a incerteza facilitariam o surgimento do oportunismo, resultando na formação de lacunas contratuais. Essa presunção levaria então à conclusão de que as compras públicas poderiam ser ineficientes devido ao aumento dos custos transacionais de aquisição ou mesmo, de inexecução.

Esses custos de funcionamento do sistema econômico ocorreriam em várias etapas do processo de troca entre comprador e vendedor. Por exemplo, em conflitos ou dificuldades decorrentes do relacionamento entre as partes transacionais (WILLIAMSON, 1991). Custos de transação podem não ser detectáveis inicialmente, mas seriam incorporados aos custos do produto ou serviço adquirido. Mais especificamente, os esforços necessários para buscar informações, negociar, redigir e monitorar um contrato são instrumentos de controle administrativo que exemplificam custos de transação (BRITTO et al, 2002; PETERSEN et al, 2019). Entretanto, do ponto de vista cronológico, os custos de transação seriam subdivididos em custos diretos ou *ex-ante* e, custos de fricção ou *ex-post*.

Custos diretos envolveriam a abordagem de riscos morais e das possíveis externalidades que pudessem surgir devido à especificidade do ativo, bem como à incerteza ambiental e comportamental antes de ocorrerem. Esses custos relacionam-se à preparação, negociação e medidas de proteção necessárias para um acordo (WILLIAMSON, 2002, PETERSEN et al, 2019). Por outro lado, os custos de fricção, ou seja, os custos de atrito, surgiriam após a ocorrência de falhas contratuais. Seriam, portanto, os custos de ajustes e adaptações quando o contrato é afetado por falhas, tais como, erros, omissões ou mudanças não previstas. Desse modo, custos *ex-post* se caracterizam por ações de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias (ZYLBERSTAJN, 1995; WILLIAMSON, 2002, PETERSEN et al, 2019).

Os custos de transação *ex-ante* são mais proeminentes em situações de incerteza elevada, quando é difícil estabelecer as condições necessárias para que a transação ocorra conforme planejado e esperado. Isso envolve uma situação característica que diz respeito a definição precisa do objeto da transação, o que muitas vezes pode demandar negociações demoradas e dispendiosas para garantir a qualidade e as características desejadas do bem ou serviço envolvido (WILLIAMSON, 1996).

Já os custos de transação *ex-post* são de particular importância para os objetivos desta dissertação, pois dizem respeito à adaptação da relação de fornecimento a circunstâncias inesperadas, não obstante todos os custos *ex-ante* de preparação e controle prévio acima mencionados. No caso das licitações, os custos *ex-post* ocorrem a partir da fase da gestão contratual. As situações inesperadas podem decorrer de má-adaptação, ou seja, quando a transação não se processa da maneira planejada, como no caso do fornecimento de insumos e componentes que fogem aos padrões de qualidade ou aos prazos de entrega requeridos, determinando interrupções ou comprometimento nas atividades dos compradores. Outra causa de custos *ex-post* advém da necessidade de estruturas de gerenciamento e correção transacional que consomem tanto recursos humanos, quanto materiais (WILLIAMSON, 1985). As contingências no setor privado podem ser solucionadas por meio de renegociações (SAUSSIÉ, 2000; NAKHLA, 2003). Já, no setor público, fiscalizações de contratos e verificação de mercadorias por pessoal de almoxarifado representam custos *ex-post* de monitoramento. O atributo de desempenho por meio de salvaguardas contratuais, materializado na previsão de sanções administrativas, decorre do poder-dever inerente ao exercício da função administrativa do Estado e visa solucionar problemas, resultando, em última instância, na instauração do processo sancionatório. Esse aspecto disciplinar tem sua essência na obrigação

legal do agente público de instaurar o procedimento adequado de apuração diante de uma infração às normas ou condições estabelecidas (DI PIETRO, 2024).

A história das punições reflete uma transformação em propósito e a forma como uma sociedade pune seus transgressores com repercussão direta em suas estruturas de poder e controle (FOUCAULT, 2020). No passado as sanções, e em particular as administrativas, apresentavam uma natureza retributiva, focada na punição física e na retribuição proporcional ao delito cometido. Esse modelo estava baseado na ideia de que o infrator merecesse sofrer em proporção ao dano causado à sociedade. Beccaria (1971) relatou a crueldade e inutilidade das punições excessivamente severas e desumanas.

É concebível que um corpo político que, bem longe de agir por paixões, seja o tranquilo moderador das paixões particulares, possa albergar essa inútil crueldade, instrumento do furor e do fanatismo, ou dos fracos tiranos? Poderiam talvez os gritos de um infeliz trazer de volta, do tempo, que não retorna, as ações já consumadas? O fim da pena, pois, é apenas o de impedir que o réu cause novos danos aos seus concidadãos e demover os outros de agir desse modo. É, pois, necessário selecionar quais penas e quais os modos de aplicá-las, de tal modo que, conservadas as proporções, causem impressão mais eficaz e mais duradoura no espírito dos homens, e a menos tormentosa no corpo do réu.

Beccaria (1971), portanto, defendeu que o objetivo da pena devesse ser o de evitar que o réu cometesse novos danos à sociedade e dissuadir outros de cometerem delitos semelhantes. Para isso, ele sugeriu que as punições fossem selecionadas e aplicadas de maneira proporcional, causando uma impressão eficaz e duradoura na mente das pessoas, mas ao mesmo tempo minimizando o sofrimento físico do réu.

De fato, desde o final da Idade Média, a função da punição começou a passar de restauradora da ordem e de satisfação do ressentimento da vítima, para se tornar um remédio compensatório que representaria o interesse público, seja do Estado ou de uma classe específica (SKVOZNIKOV, 2022). Essa mudança alterou a percepção da punição e transformou-a em um mecanismo de instrução para os membros da sociedade sobre como se comportar em interações futuras. Assim, instituições modernas, tal como o sistema de justiça criminal, vêm sendo alterados e contribuindo para essa mudança de visão (CUSHMAN, 2015). Essa conotação pedagógica para a sociedade, a partir das penalizações, também não deixa de ter um viés econômico. As penalidades seriam impostas às pessoas físicas e jurídicas tanto para internalizar danos sociais quanto para dissuadir a sua conduta ofensiva. Hylton (2005) esclarece que a gravosidade da sanção teria seu custo de transação ajustado em relação ao custo do direito subtraído da vítima. Se o custo do direito expropriado fosse menor do que o custo de fazer valer esse direito, as penalidades seriam estabelecidas apenas na proporção de dissuadir a conduta ofensiva.

Nesse contexto, a infração administrativa representaria uma conduta menos ofensiva à sociedade do que o crime, uma vez que ela representa o comportamento ou a omissão que viola alguma norma de natureza administrativa e que pode ou não causar prejuízos ao órgão público (TCU, 2020). O crime, por sua vez, seria uma conduta prejudicial à sociedade como um todo e suas principais definições encontram-se no Código Penal Brasileiro. Essa diferenciação da sanção administrativa em relação aos crimes está alinhada ao seu caráter de salvaguarda e dissuasório dos processos sancionatórios.

A sanção administrativa é, portanto,

(...) uma penalidade prevista em lei, instrumento editalício ou contrato, aplicada pelo Estado no exercício da função administrativa, como consequência de um fato típico administrativo com a observância dos princípios constitucionais do contraditório e da ampla defesa, garantidos por meio do devido processo legal (TCU, 2020).

De modo semelhante, Vitta (2003) afirma que a sanção administrativa seria a consequência repressiva, definida pela ordem jurídica e aplicada pela autoridade administrativa no exercício de sua função, desfavorável ao indivíduo (infrator ou responsável). Essa medida teria como objetivo desencorajar as pessoas a violarem as normas do sistema legal devido a uma conduta (ativa ou passiva) ofensiva ao mandamento da norma jurídica.

As relações entre fornecedores e adquirentes em condições de imperfeições de mercado exigem instrumentos de coordenação e atributos de desempenho para reduzir o oportunismo e a expropriação, diminuindo os custos de transação *ex-post*, como a introdução de salvaguardas por meio de cláusulas punitivas e a aplicação de penalidades que variam de acordo com a gravidade da infração. Se a perspectiva punitiva não for suficiente para desencorajar a infração, a instauração de um processo sancionatório representará um custo adicional, envolvendo trâmites legais e mão de obra especializada. No caso de infrações às normas de licitação, o processo administrativo sancionatório seria instaurado, garantindo às empresas um processo completo, com direito à defesa, conforme os artigos 5º, LIV e LV da CF/88, assegurando que a Administração tome decisões apenas após permitir o exercício pleno desse direito. Tanto a Lei 8.666 de 1993, quanto a Lei 14.133 de 2021 preveem uma série de punições para irregularidades e infrações cometidas em processos de licitação e na execução de contratos administrativos. Dentre elas estão a advertência, a multa, a suspensão temporária em licitar, o impedimento em licitar e a declaração de inidoneidade.

No escopo da lei 8.666 a advertência deve ser aplicada em casos de irregularidades menos graves, onde não se verifica má fé ou intenção deliberada em descumprir as obrigações assumidas. Por sua vez, a multa constitui uma penalidade financeira que pode ser aplicada em diversas situações, tais como atrasos na execução do contrato ou não cumprimento de

obrigações contratuais. Já a suspensão temporária de participação em licitações e o impedimento de contratar com a administração podem ser aplicadas em casos de infrações mais graves e têm duração variável, de acordo com a gravidade da infração. Por fim, a declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública é uma das penalidades mais severas e pode ser aplicada quando a empresa comete infração gravíssima, como fraude em licitações, corrupção, entre outras. A empresa declarada inidônea fica proibida de participar de licitações e contratar com órgãos públicos por um período de até 6 anos.

A lei 14.133 trouxe algumas mudanças significativas em relação às sanções, retirou do escopo das penalidades a suspensão temporária em licitar, estabeleceu expressamente as infrações que são passíveis de punição, definiu o prazo mínimo de 3 e o máximo de 6 anos para a penalidade de declaração de inidoneidade, definiu os percentuais máximo e mínimo da sanção de multa e estabeleceu a necessidade de implantação de programa de integridade pelas empresas, como critério de reabilitação no caso de cometimento de algumas infrações.

A Lei nº 8.666/93 contém dispositivos compulsórios para a imputação de penalidades nos casos em que restar comprovada a infração à lei ou ao contrato. A responsabilidade de impor penas decorre do (1) descumprimento das normas e condições do edital, aos quais a Administração está estritamente vinculada (Art. 41); de (2) execução inadequada da obra, serviço ou fornecimento em desacordo com o Contrato (Art. 76); de (3) inexecução total ou parcial do contrato, o que pode levar à rescisão contratual com as consequências previstas em lei ou regulamento (Art. 77); de (4) recusa injustificada do adjudicatário em assinar o contrato, aceitar ou retirar o instrumento equivalente dentro do prazo estabelecido pela Administração, caracterizando o descumprimento total da obrigação assumida (Art. 81); (5) do atraso injustificado na execução do contrato, sujeitando o contratado à multa de mora, conforme previsto no edital ou Contrato (Art. 86) e; (6) de inexecução total ou parcial do contrato, com a possibilidade de a Administração aplicar sanções após garantir a prévia defesa do contratado (Art. 87).

Por sua vez, os procedimentos que demandam ação corretiva por parte da Administração, em relação aos pregões, foram disciplinados na Lei 10.520 de 2002 e no decreto 10.024 de 2019, e são os seguintes: (1) não assinar o contrato ou a ata de registro de preços, quando convocado dentro do prazo de validade da proposta; (2) não entregar a documentação exigida no edital; (3) apresentar documentação falsa; (4) causar o atraso na execução do objeto; (5) não manter a proposta; (6) falhar na execução do contrato; (7) fraudar a execução do contrato; (8) comportar-se de modo inidôneo; (9) declarar informações falsas; e (10) cometer fraude fiscal.

O processo sancionatório não é uma faculdade para a Administração Pública, e sim, uma obrigação legal. Quando constatada a infração, o processo representa um custo transacional *ex-post*. Em alguns casos, o custo com a abertura de um processo pode exceder a perda causada pela infração.

O processo sancionatório que antecede a aplicação da sanção tem seu início com a juntada aos autos dos documentos que evidenciam a conduta irregular da empresa, como as comunicações entre o fiscal de contrato e a empresa, o contrato, entre outros. O encarregado do processo após tomar conhecimento da irregularidade e juntar aos autos do processo a documentação que evidencia as infrações ao processo licitatório ou contrato, notifica o fornecedor para apresentar sua defesa prévia (BRASIL, 1999). A empresa deve apresentar sua defesa no prazo de 10 dias contados do recebimento da notificação (artigos 3º, inciso II; 56, § 1º; e 59, da Lei nº 9.784/1999).

Recebida a defesa prévia, ou não, o encarregado do processo sancionatório elabora um relatório que contém o resumo do procedimento, a manifestação fundamentada da unidade gestora em relação às alegações apresentadas pelo infrator e a proposta conclusiva, quanto ao mérito, a ser submetida ao comandante da Unidade (BRASIL, 1999). Com o assessoramento do setor jurídico a autoridade emite sua decisão a respeito da penalização do infrator, definindo a sanção a ser aplicada e seu prazo. (BRASIL, 1999; TCU, 2020).

A decisão da autoridade é comunicada à empresa ou licitante, sendo concedido um prazo de 5 dias contados da notificação para a apresentação de recurso, nas sanções aplicadas de acordo com Lei 8666/93, ou de 15 dias, para sanções aplicadas com base na Lei 14.133/21. (BRASIL, 1993, 2021). A decisão final então é publicada no diário oficial, com exceção das sanções de advertência e multa, e registrada a penalidade no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF). Por fim, é comunicado ao fornecedor o registro da sanção no SICAF.

2.2 LÓGICAS INSTITUCIONAIS NAS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

Lógicas institucionais são conjuntos inter-relacionados de elementos culturais que ajudam pessoas e organizações a compreender suas atividades cotidianas e a ordenar essas atividades no tempo e no espaço (HAVEMAN; JOSEPH-GOTEINER; LI, 2023). As pesquisas sobre lógicas institucionais exploram sistemas de elementos culturais, como valores, crenças e expectativas normativas, que ajudam indivíduos, grupos e organizações a atribuir significado e a avaliar suas atividades cotidianas, bem como a organizar essas atividades ao longo do tempo

e do espaço. Embora existissem referências dispersas a esse conceito antes de 1990, a literatura mais estruturada na área começou com a publicação da proposta teórica de Friedland e Alford em 1991 (HAVEMAN; GUALTIERI, 2017; THORNTON, 2015).

Friedland e Alford (1991) introduziram o conceito de lógicas na teoria institucional, analisando-o em três níveis de escopo descendente: sociedade, organizações e indivíduos. As lógicas dos níveis inferiores se encaixam nas lógicas dos níveis superiores. Segundo os autores, no nível mais alto, ou seja, o da sociedade, as lógicas se estabelecem dentro de cinco ordens institucionais amplas presentes nas sociedades ocidentais contemporâneas: capitalismo (mercado); estado (burocracia); democracia (política); família (núcleo); e religião (cristã) ou ciência (HAVEMAN; GUALTIERI, 2017).

Embora existam lógicas institucionais amplas que se manifestam de forma material e simbólica com maior especificidade, é equivocado ver as instituições como homogêneas. Há variações nos arranjos organizacionais, especialmente nos sistemas de autoridade, na diferenciação estrutural e na tomada de decisão (GREENWOOD; HININGS; WHETTEN, 2014). Essa visão contrasta fortemente com a perspectiva inicial da nova sociologia institucional, que sugeria um crescimento contínuo da burocracia e uma crescente homogeneidade das organizações (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

A lógica institucional burocrática foi influenciada pelo modelo weberiano de administração pública. Esse modelo enfatiza uma abordagem legalista e formal, centrada na racionalidade burocrática, legitimidade processual e na visão de um Estado soberano. Na lógica burocrática a adesão a regras e procedimentos é mandatória com o objetivo de assegurar a legalidade e a correção das ações tomadas. A legitimidade é obtida então, a partir da observância das normas estabelecidas. Os valores da lógica burocrática incluem legalidade, correção, neutralidade política, objetividade, equidade, lealdade, segurança e sigilo. A governança é caracterizada por um sistema hierárquico e centralizado e em controles baseados em leis, regras e diretrizes (MEYER et al, 2014). Neste contexto, Williamson (1999) havia teorizado a probidade como uma necessidade *sine qua non* nas transações do setor público, alinhando-se à ideia de licitude que permeia o processo de aquisições públicas. Di Pietro (2024), definiu a licitação como um procedimento administrativo pelo qual um ente público abre a todos os interessados a possibilidade de formularem propostas, das quais selecionará a mais conveniente para a celebração de contrato. Tal definição encaixa-se no mito racionalizado de uma plataforma contratual híbrida, onde a coordenação é salvaguardada por leis, regulamentos e editais. Essa matriz de coordenação weberiana para aquisições públicas reflete um comportamento padrão isomórfico em diferentes países. Já, o processo sancionatório que é um

atributo de desempenho de salvaguarda nas licitações, também decorre da lógica burocrática e, tem seu fato gerador no descumprimento de regras, impondo a apuração de responsabilidade e a aplicação de penalidades. Porém, é importante observar que os mecanismos institucionais que causam isomorfismo, por exemplo, nas regras sancionatórias, também geram diferenciação sistemática de *status* entre organizações por meio dos diversos *habitus* em um campo organizacional (ZHAO; GE, 2023).

A lógica gerencial, por sua vez, tem seus valores alicerçados na mensuração de resultados alcançados, na eficiência e na flexibilidade, mais alinhada a uma lógica de mercado. Se por um lado a lógica burocrática enfatiza a conformidade processual, a lógica gerencial prioriza a consecução de objetivos e a eficiência na prestação de serviços. A racionalidade gerencial baseia-se em relações de causa e efeito econômico e na ação racional, contrastando com a abordagem legalista. Os valores gerenciais enfatizam o desempenho, eficácia, eficiência, prudência, mudança, flexibilidade e inovação (MEYER et al, 2014). A lógica gerencial na administração pública envolve a adoção de práticas e ideias de gestão que moldam a forma como as políticas e a governança são concebidas e conduzidas. Este enfoque inclui planejamento estratégico, frameworks baseados em resultados e indicadores-chave de desempenho, combinando práticas modernas de gestão com a lógica econômica, mantendo os valores fundamentais do serviço público (EAGLETON-PIERCE; KNAFO, 2020). Na administração pública, a adoção dessa lógica visa aumentar a eficiência, melhorar a transparência e a *accountability*, e promover uma gestão mais eficaz dos recursos públicos. Deste modo, a lógica gerencial buscaria minimizar os custos de transação e aumentar a eficiência das aquisições, por exemplo, a partir do uso de mecanismos como o sistema de registro de preços e o pregão eletrônico. Esses procedimentos simplificariam o processo de compras, reduziram o número de licitações necessárias e facilitariam a adaptação transacional às condições de mercado.

Teoricamente, a lógica burocrática e a lógica gerencial poderiam interagir nas licitações e nos processos sancionatórios a partir de quatro diferentes perspectivas. A primeira forma de interação é a coexistência que ocorreria se as duas lógicas influenciassem as licitações e processos sancionatórios sem que uma se sobressaísse sobre a outra. Outra perspectiva, a concorrência entre lógicas, surgiria se os elementos constitutivos de cada lógica competissem pela atenção ou por recursos institucionais na cognição e na ação dos atores sociais. Essa competição se manifestaria por meio de variações, por exemplo, nas sanções aplicadas especialmente se os administradores tentassem promover lógicas burocráticas sancionatórias adaptadas à lógica de mercado. Uma terceira interação seria a dominância que ocorreria se uma

lógica prevalecesse sobre a outra, influenciando de modo determinante as escolhas e ações dos tomadores de decisões. A lógica dominante restringiria mudanças institucionais, especialmente nas circunstâncias em que ela se associa ao poder e ao controle. Por fim, a hibridização envolveria a combinação de ambas as lógicas. Para que isso ocorra, os administradores precisariam ter a capacidade de integrar os valores das duas lógicas na sua tomada de decisão sem a necessidade mudar os fundamentos de cada uma delas (CERVI; CHRISTOPOULOS, 2024).

Do ponto de vista simbólico, a lógica burocrática e a gerencial foram hibridizadas nas compras públicas, pois as licitações e contratos são influenciados tanto pela necessidade de conformidade legal quanto pela busca de eficiência e transparência. A nova lei de licitações refletiu essa dualidade, quando manteve a modalidade do pregão eletrônico que combina elementos de ambas as lógicas (BRASIL, 2021). O pregão eletrônico persegue uma maior agilidade e eficiência nas aquisições em comparação com outras modalidades licitatórias. Por outro lado, o pregão mantém a conformidade com os procedimentos formais estabelecidos pela legislação. Deste modo, o pregão estimula a concorrência, transparência e eficiência nas contratações, mas também exige cumprimento das normas legais, evidenciando a tensão e a complementaridade entre a lógica burocrática e a gerencial.

Essa hibridização das lógicas nas compras públicas brasileiras reflete a complexidade institucional e a necessidade de equilibrar conformidade legal e eficiência operacional. Se a lógica burocrática garante a legalidade e a neutralidade, a lógica gerencial promove a eficiência e a efetividade, resultando em um sistema híbrido que busca incorporar os benefícios de ambas as abordagens. O pregão eletrônico combina a formalidade e o rigor da lógica burocrática com a agilidade e a eficiência da lógica gerencial.

2.2.1 Governança das licitações

O mecanismo de lógica híbrida da licitação foi positivado em regulamentos formais ao longo de quatro fases que incorporam custos de planejamento e de controle transacional: (1) a fase de oficialização da demanda, (2) a de planejamento, (3) a de seleção do fornecedor e (4) a de gestão contratual.

A fase de oficialização da demanda tem como objetivo definir as necessidades e os requisitos de um determinado bem ou serviço, nesta fase a Administração justifica a necessidade da contratação, define as quantidades de bens e serviços a contratar e estabelece a data em que os bens devem ser entregues e os serviços executados (BRASIL, 2017).

A fase de planejamento da contratação, ou preparatória, demanda a elaboração do estudo técnico preliminar, que caracteriza o interesse público em questão e a busca da solução entendida como a mais adequada para a problemática a ser abordada, o estudo tem como base o documento de oficialização da demanda. Caso esse estudo determine a viabilidade da contratação, ele servirá de embasamento para a confecção do chamado termo de referência. Nesta fase, portanto, são incorridos custos transacionais *ex-ante* atinentes a atividades de planejamento. Por exemplo, o termo de referência deve detalhar o objeto da contratação, seu valor estimado, padrões de desempenho, condições de entrega, deveres do contratante e contratado, prazo de entrega e de execução do contrato, procedimentos de fiscalização e as sanções administrativas que possam ser aplicadas aos licitantes ou fornecedores (BRASIL, 2019).

O planejamento culmina com o edital da licitação, que é um documento que contém todas as informações e regras necessárias para que os interessados participem do processo de forma transparente e igualitária. O edital deve especificar os documentos de habilitação que os licitantes devem apresentar para comprovar sua capacidade técnica, jurídica e econômico-financeira em fornecer o bem ou prestar o serviço (BRASIL, 1993, 2021). As regras previstas no edital são compulsórias tanto para os licitantes, quanto para os órgãos da Administração, de acordo com o princípio da vinculação ao edital, previstos na Lei de Licitações (BRASIL, 1993, 2021).

A nova lei de licitações inovou ao ressaltar, no inciso X do art. 18, a importância das análises dos riscos que possam comprometer o sucesso do certame e da boa execução contratual (BRASIL, 2021).

Concluído o planejamento da licitação, mais um instrumento de controle é estabelecido na governança de aquisições, representando mais um custo *ex-ante*. Todos os documentos devem ser encaminhados ao controle prévio de legalidade do órgão de assessoramento jurídico da Administração, o qual emite um parecer com recomendações corretivas referentes à conformidade legal da licitação (BRASIL, 1993; 2021).

A fase de seleção do fornecedor, ou fase externa, ilustra bem a separação da troca em si e do ato da troca entre fornecedor e comprador. Ela inicia com a publicação do aviso de licitação no diário oficial da união e em outros meios, com o objetivo de dar publicidade ao certame licitatório (BRASIL, 1993, 2002). Todos os atributos de controle e coordenação transacional previstos na fase de planejamento são publicizados. Após tomar conhecimento do edital de licitação, as empresas interessadas podem apresentar suas propostas de preços, referentes aos bens ou serviços de interesse da Administração, e os seus documentos de habilitação. Tais

documentos devem ser apresentados no dia, na forma e no local previsto no edital. No caso da licitação na modalidade pregão eletrônico, as propostas em conformidade com o edital serão classificadas pelo pregoeiro, que na sequência dará início à fase competitiva do certame, oportunidade que os licitantes apresentarão seus lances por meio de um sistema (BRASIL, 2019). Encerrada a etapa de lances, o pregoeiro enviará contraproposta ao licitante que tenha apresentado o melhor preço. Após a fase de negociação o pregoeiro verificará a proposta do licitante melhor classificado, quanto à adequação do objeto e dos documentos de habilitação ao edital. Caso a proposta e os documentos de habilitação atendam às exigências do edital, o licitante será declarado vencedor (BRASIL, 2019). Declarado o vencedor os demais licitantes poderão apresentar recurso contra a decisão da autoridade gestora da licitação, obedecendo-se o prazo e as condições previstas no edital (BRASIL, 1993, 2002).

Com a homologação do certame licitatório, inicia-se a quarta fase da licitação, fase de gestão contratual, que gera custos de transação *ex-post*. De acordo com o artigo 62 da Lei 8.666/1993, o instrumento de contrato é obrigatório nos casos de concorrência e tomada de preços e nas compras diretas de alto valor, nos demais casos o contrato será substituído pela emissão de nota de empenho ou outro instrumento, em favor da empresa contratada (BRASIL, 1993, 2021). Segundo Di Pietro (2024, p. 284), “o termo contrato administrativo é reservado para designar tão somente os ajustes que a Administração, nessa qualidade, celebra com pessoas físicas ou jurídicas, públicas ou privadas, para a consecução de fins públicos, segundo o regime jurídico de direito público”

A nova lei de licitações, prevê em seu art. 95 a dispensa do contrato nos casos de compras diretas de baixo valor e nas aquisições com entrega imediata dos bens, que não resultem em obrigações futuras (BRASIL, 2021). Isso não significa, sob a ótica da teoria dos custos de transação, que não haja um contrato, porque de acordo com a teoria, contrato se refere a todos os elementos formais que resultem na efetivação da transação.

Os contratos formais têm suas cláusulas necessárias previstas nas leis de licitações, dentre elas, as que estabelecem o objeto contratual, a legislação aplicável à execução do contrato, a vinculação ao edital, os prazos de início e conclusão das entregas, o prazo de vigência, a periodicidade de reajustamento, as obrigações das partes, os casos de rescisão, as penalidades e o percentual das multas (BRASIL, 1993, 2021).

Nos casos de descumprimento das regras da licitação ou do contrato, tanto os licitantes quanto os contratados ficam sujeitos a sanções administrativas. As leis de licitações estabeleceram como sanções, após o devido processo administrativo: advertência, multa,

suspensão temporária em licitar, impedimento em contratar e declaração de inidoneidade (BRASIL, 1993, 2021).

Nos casos em que as aquisições são realizadas pelo sistema de registro de preços os licitantes vencedores são convocados em assinar a ata de registro de preços, neste instrumento ficam registrados os bens, serviços e as quantidades adjudicadas aos licitantes vencedores, a assinatura da ata implica no compromisso de fornecimento durante seu prazo de vigência e nas condições estabelecidas no edital da licitação (BRASIL, 2013; 2023). O prazo de vigência da ata, conforme o Decreto 7.892/2013, é de até um ano, contudo, o Decreto 11.462/2023, que regulamenta o registro de preços pela nova lei de licitações, trouxe a previsão da possibilidade de prorrogação por até dois anos, desde que comprovada a vantajosidade dos preços.

O Decreto 11.462/2023 previu em seu art. 27, § 5º uma importante inovação, a possibilidade de reajuste dos preços da licitação para maior, situação em que a Administração Pública, mediante comprovação, poderá atualizar os preços registrados em conformidade com os preços do mercado. Tal situação não encontrava amparo nos comandos do antigo decreto que regulamentou o sistema de registro de preços (BRASIL, 2013).

2.2.2 Reserva de mercado nas licitações

A reserva de um mercado de compras públicas para determinado grupo de fornecedores, por sua vez, segue uma lógica burocrática, considerada a hierarquização contratual por meio de atributos de desempenho restritivos. Do ponto de vista finalístico, a aquisição social objetivaria a criação de valor social por meio da aquisição de bens e serviços. Essa reserva de mercado só pode ser alcançada de modo compulsório. Entretanto, o papel da legislação pode variar nesse sentido. Por um lado, ela poderia exercer influência no sentido de promover conformidade e isomorfismo nas organizações (DIMAGGIO; POWELL, 1983) ou, por outro, poderia vedar ações específicas (OSTROM, 2011). No entanto, Barraket, Keast e Furneaux (2015) apontam que a legislação em alguns países dificulta a implementação de aquisições sociais que beneficiariam fornecedores de pequeno porte. Portanto, o tema das compras sociais não seria um mito racionalizado e compartilhado em diferentes países. Essa ambiguidade, portanto, evidencia a natureza coercitiva da legislação, demonstrando que as regras institucionais podem tanto viabilizar quanto limitar as ações (SCOTT, 2008).

Uma maneira de efetivar aquisições sociais seria então designar uma porcentagem específica das aquisições governamentais para organizações fornecedoras que gerassem benefícios sociais. Conforme Barraket, Keast e Furneaux (2015), às organizações de pequeno

porte, capazes de gerar maiores benefícios sociais frequentemente carecem de capacidade para assumir contratos extensos em licitações governamentais. Os benefícios sociais diriam respeito ao fortalecimento das economias locais e a geração local de empregos, dentre outros. No entanto, a falta de escala do fornecedor seria determinante para a geração de inexecuções ou de incompletude contratual, gerando custos de transação para o contratante. Uma perspectiva de conciliação entre os objetivos da busca do valor social e da salvaguarda dos órgãos públicos seria restringir o volume das aquisições de fornecedores de menor porte. Assim, por um lado seria fortalecida a capacidade desses fornecedores, direcionando a eles licitações de contratos de menor escala e excluindo entidades maiores (MARRARA, 2016b). Por exemplo, a Comissão Europeia reformulou suas restrições criando os contratos públicos socialmente responsáveis. Os governos passam a maximizar as oportunidades para pequenas e médias empresas, bem como para organizações do terceiro setor participarem de aquisições sociais restringindo o tamanho dos contratos, dando acesso a organizações de menor porte, e facilitando oportunidades de subcontratação (COMISSÃO EUROPEIA, 2021).

O artigo 66 da Diretiva 24 da União Europeia (UNIÃO EUROPEIA, 2014) defende a ampliação de oportunidades de participação das pequenas e médias empresas onde se podem incluir, por exemplo, o tamanho máximo permitido para contratos específicos dentro da categoria ou a área geográfica onde esses contratos serão executados. Já no contexto brasileiro, as leis de licitações não apenas buscam a obtenção das contratações mais vantajosas, mas também têm como metas fomentar a inovação, impulsionar o desenvolvimento sustentável e ampliar a competitividade, entre outros objetivos (BRASIL, 1993; 2021). No sentido de estimular uma maior concorrência e fortalecer o crescimento econômico, tanto a Lei 8.666/1993 quanto a recente Lei 14.133/2021 preveem medidas de tratamento diferenciado para Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP). Essa diferenciação foi detalhada nos artigos 42 a 49 da Lei 123/2006 e engloba diversas ações, como a realização de processos licitatórios exclusivos para ME e EPP em contratações de até R\$ 80 mil, a estipulação de uma cota de 25% do objeto das licitações para competição exclusiva de ME e EPP, bem como a preferência na contratação de ME e EPP como critério de desempate nas licitações (BRASIL, 2006).

3 MÉTODO DA PESQUISA

A pesquisa desta dissertação parte do pressuposto que as aquisições públicas sejam teorizadas como uma plataforma transacional simbólica que operaria por meio de uma lógica híbrida, burocrática e de mercado. Nesse constructo, as aplicações de sanções a fornecedores seriam um atributo de desempenho sujeito a um *trade-off* entre seu custo transacional e a hierarquia das normas correccionais. O método aplicado visa capturar a lógica substantiva das sanções impostas, reconhecendo que outras formas de interação, que não a da hibridização, possam ocorrer entre a aderência regulatória e a eficiência de sua aplicação. Para capturar essas lógicas foram utilizadas técnicas como análise de conteúdo, análise de correspondência e análise qualitativa comparativa com conjuntos *fuzzy*, conforme descrito neste capítulo.

3.1 UNIDADE DE ANÁLISE E CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

A Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM) é uma organização militar do Exército Brasileiro, estabelecida em 2017 e subordinada à 3ª Divisão de Exército. Sua criação faz parte da estratégia de racionalização administrativa do Exército, conforme delineado no Planejamento Estratégico do Exército 2020-2023 (BRASIL, 2019).

A principal missão da B Adm Gu SM é centralizar e racionalizar os processos administrativos, beneficiando 21 unidades militares do Exército localizadas em Santa Maria. Isso permite que essas unidades se concentrem em suas atividades operacionais, enquanto a B Adm Gu SM gerencia tarefas burocráticas e administrativas (BRASIL, 2017). Entre suas responsabilidades, destaca-se o processo de contratação centralizada, realizado principalmente por meio de pregão eletrônico com registro de preços. Além do pregão, a Base utiliza outras modalidades de compras e contratações diretas para aquisição de bens e serviços.

Os processos de contratação são coordenados pela Seção de Licitações da Base, responsável pelo planejamento e execução das contratações. Caso uma empresa contratada descumpra os termos do contrato ou as regras estabelecidas no edital de licitação, a Base é responsável por instaurar processos administrativos sancionatórios, conforme previsto nas Leis de Licitações e do Processo Administrativo.

A apuração de infrações e a aplicação de sanções administrativas são componentes essenciais dos contratos administrativos, refletindo o princípio da supremacia do interesse público sobre o privado e do poder disciplinar da Administração Pública. Estes princípios concedem à Administração uma série de prerrogativas legais para garantir que os contratados

cumpram suas obrigações. Empresas que violam as regras de licitação ou do contrato podem ser penalizadas com advertências, multas, impedimentos de contratar com a Administração Pública, ou até a declaração de inidoneidade para licitar ou contratar (BRASIL, 1993; 2021).

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa aplicada, pois seu objetivo é deduzir a lógica sancionatória nos processos de contratação realizados pela B Adm Gu SM, visando à aplicação prática das descobertas (GIL, 2019). Em relação aos objetivos, a pesquisa é descritiva, pois procura descrever os aspectos sancionatórios aplicados (ou não) sobre as falhas nos processos de contratação realizados pela Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM), estabelecendo relacionamentos entre variáveis e definindo suas naturezas (VERGARA, 2015). Este estudo descritivo tem como objetivo compreender uma realidade específica e é classificado como um estudo de caso.

No que diz respeito à abordagem metodológica, a presente pesquisa é classificada como quantitativa. Isso porque utiliza números e medidas estatísticas e operações algébricas para verificar a existência de relações entre variáveis (GIL, 2019), visando deduzir a lógica sancionatória através de testes estatísticos, operações algébricas e análises que relacionam diferentes variáveis.

3.2 COLETA DE DADOS, DEFINIÇÃO E CATEGORIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS

Para a dedução das lógicas substantivas sancionatórias, foi realizada a análise de conteúdo de 105 processos sancionatórios instaurados pela Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM) entre 2019 e 2022. A metodologia utilizada seguiu os princípios da análise de conteúdo conforme Bardin (2016), permitindo a identificação de padrões e variáveis de interesse. Todos os processos sancionatórios instaurados pela Unidade desde sua implantação em 2019 foram considerados. A Tabela 1 detalha a quantidade de processos instaurados por ano.

Tabela 1 – Processos sancionatórios por ano

Ano de instauração	Quantidade
2019	25
2020	22
2021	37
2022	21
Total	105

Fonte: Elaborado pelo autor.

A identificação das variáveis de estudo foi realizada por meio da análise de conteúdo dos processos sancionatórios. A análise de conteúdo, conforme definida por Bardin (2016), é um conjunto de técnicas de análise de comunicações que visa obter indicadores sistemáticos e objetivos do conteúdo das mensagens, possibilitando a inferência de conhecimentos relacionados às condições de produção e recepção dessas mensagens. A leitura sistemática e o registro das informações permitiram identificar padrões nos documentos dos processos administrativos, resultando na identificação das variáveis analisadas neste estudo.

As variáveis identificadas foram tabuladas em uma planilha do Excel para posterior análise. Os documentos que estruturam cada processo administrativo da B Adm Gu SM e que serviram de base para a identificação das variáveis incluem:

- a. Documentos comprobatórios das irregularidades possivelmente cometidas pela empresa;
- b. Portaria de instauração do processo administrativo emitido pela autoridade competente;
- c. Designação de servidor encarregado do processo administrativo;
- d. Notificação da empresa para apresentação de defesa prévia no prazo da lei;
- e. Relatório do encarregado do processo com a manifestação da Unidade a respeito das alegações apresentadas e proposta conclusiva, quanto à aplicação ou não de penalidade;
- f. Despacho da autoridade competente com a decisão a respeito da penalização ou não da contratada;
- g. Comunicação da contratada quanto à decisão da autoridade competente e concessão de prazo para apresentação de recurso da decisão;
- h. Recurso administrativo;
- i. Decisão final da autoridade competente; e
- j. Publicação da penalidade no D.O.U e registro no SICAF.

A codificação aberta dos dados extraídos gerou as seguintes variáveis: porte da empresa, região geográfica da empresa, valor da transação, tipo de ativo transacionado, motivo da instauração do processo sancionatório, justificativa apresentada pela empresa, sanção aplicada, duração da sanção e recurso apresentado pela empresa. Adicionalmente, o histórico de ocorrências de cada empresa foi levantado por meio do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF). A tabulação dos dados permitiu identificar 10 variáveis, sendo sete nominais e três contínuas, as quais estão detalhadas no Quadro 1.

Quadro 1 – Descrição das variáveis

Variáveis	Descrição	Rótulo	Tipo	Objetivo
POR	Se refere ao faturamento ou quantidade de empregados da empresa. O porte da empresa tem impacto principalmente no tratamento tributário diferenciado que pode ser dado pelo governo.	PORTE	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
REG	Região do país onde se localiza a empresa.	REGIÃO	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
ATV	Tipo de bem ou serviço transacionado.	ATIVO	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
VIT	Valor do item transacionado é o valor do bem ou serviço constante da nota de empenho que gerou o processo administrativo sancionatório.	VALOR DO ITEM TRANSACIONADO	Contínua	Mensurar quantidade
JUS	Se refere aos argumentos apresentados pela empresa no curso do processo administrativo sancionatório, visando apresentar sua defesa.	JUSTIFICATIVA	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
MTP	Motivo que levou à Unidade a instaurar o processo administrativo sancionatório. Caracteriza o descumprimento da norma pela contratada.	MOTIVO DO PROCESSO	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
SAN	Tipo sanção aplicada à empresa ao final do processo, devido ao descumprimento do contrato ou regra da licitação.	SANÇÃO APLICADA	Nominal Qualitativa	Mensurar quantidade
HST	Informa o histórico de penalidades das empresas de acordo com o Sistema de Cadastro Unificado de Fornecedores (SICAF) - governo.	HISTÓRICO DE SANÇÕES	Contínua	Mensurar quantidade
REC	Informa se a empresa decidiu apresentar recurso contra a decisão da autoridade ao final do processo administrativo sancionatório	RECURSO	Binária	Mensurar quantidade
DUP	Registra a duração (prazo) da sanção aplicada à empresa como resultado do processo sancionatório	DURAÇÃO DA PENALIDADE	Contínua	Mensurar quantidade

Fonte: Elaborado pelo autor.

A codificação teve como propósito facilitar as análises descritiva, de correspondência e a fsQCA. Empresas de 14 estados diferentes foram identificadas nos processos sancionatórios, sendo categorizadas em quatro regiões geográficas: Sul (SC, RS, PR), Sudeste (SP, RJ, ES, MG), Centro-Oeste (GO, MS, DF) e Norte-Nordeste (PB, MA, RO). A variável porte da empresa foi agrupada em três categorias (ME - Microempresa, Empresa de Pequeno Porte - EPP e Demais), baseando-se no faturamento anual e benefícios tributários. A variável tipo de ativo foi agrupada em três categorias: material de consumo, material permanente e serviço.

A variável apresentação de recurso foi agrupada em três categorias: sim, não e empresa não penalizada. A variável motivo da instauração do processo identificou sete causas diferentes, agrupadas em três categorias: atraso na execução do contrato, inexecução total ou parcial do

contrato, e demais causas. A variável justificativa da empresa foi agrupada em sete categorias: aumento do custo do produto, envio da nota de empenho após o prazo de vigência, escassez do produto, atraso por diferentes motivos, não apresentação de defesa, demais justificativas e processo solucionado. A variável sanção aplicada foi agrupada em quatro categorias: advertência, impedimento de licitar e contratar, penalidade e multa, e não aplicação de sanção.

As variáveis contínuas (histórico de sanções, valor do item transacionado e duração da penalidade) foram agrupadas em faixas de frequência, divididas em quartis, e codificadas em números de 1 a 4, permitindo a transformação das variáveis quantitativas em qualitativas para possibilitar a análise de correspondência dos dados.

Uma codificação axial foi efetuada para facilitar o diálogo com a teoria dos custos de transação e de lógicas institucionais. Essa codificação gerou três agrupamentos sendo o primeiro das variáveis características da parte contratual fornecedora, o segundo das variáveis da parte contratante e o terceiro, das variáveis de salvaguarda processuais.

No primeiro grupo, os fornecedores são descritos pelo seu porte a partir de critérios fiscais (ME, EPP e demais), região geográfica de origem e histórico de penalizações. O segundo grupo compreende variáveis codificadas que foram geradas a partir dos interesses do contratante. Essas variáveis foram o motivo da abertura do processo, o tipo de ativo contratado e o valor do item transacionado. Por fim, o terceiro grupo axial compreende dados de variáveis intrínsecas ao processo sancionatório. Nesse grupo temos a justificativa e a apresentação de recursos do fornecedor, bem como, a sanção imposta e a duração da pena por parte do contratante.

3.3 CAPTURA DE LÓGICAS

Capturar lógicas institucionais envolve a identificação de padrões de comportamento e crenças que orientam as ações dentro de um contexto organizacional. Reay e Jones (2016) delineiam três técnicas principais para esse processo: dedução de padrão, comparação de padrão e indução de padrão.

A indução de padrões envolve a análise e codificação do texto para evidenciar comportamentos ou crenças orientadas por lógicas específicas, tanto simbólicas quanto materiais (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). Esta abordagem *bottom-up* permite que padrões emerjam de forma indutiva a partir dos dados, oferecendo uma compreensão detalhada das lógicas em ação.

A comparação de padrões exige que os pesquisadores identifiquem e expliquem o comportamento associado ao tipo ideal de uma lógica específica e, em seguida, avaliem seus dados para determinar o grau de correspondência com esse tipo ideal.

A pesquisa adotou uma abordagem dedutiva para capturar as lógicas institucionais, revelando-as por meio da identificação, tabulação e análise das variáveis. Para descrever as lógicas sancionatórias, foram utilizados mapas perceptuais da análise de correspondência e a análise *fuzzy-set* QCA (fsQCA) como métodos auxiliares. Essas técnicas permitiram uma compreensão aprofundada das sanções impostas, refletindo a complexidade e variabilidade das lógicas institucionais em práticas administrativas.

As associações de qui-quadrado, mapas perceptuais e análises de correspondência foram empregadas com o propósito de detalhar as relações estabelecidas pelo fsQCA. A dedução de padrões, utilizando a análise de conteúdo, permitiu identificar combinações de condições que explicam as sanções aplicadas. No contexto deste estudo, a fsQCA gerou uma tabela verdade que contribuiu na identificação de quais combinações de variáveis (condições) estariam associadas às diferentes sanções aplicadas. Esse método, que transforma dados em ocorrências quantificáveis, foi fundamental para capturar as lógicas sancionatórias aplicadas pela Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria (B Adm Gu SM) entre 2019 e 2022.

3.3.1 Estatísticas descritivas

Os dados coletados e categorizados em variáveis foram inicialmente submetidos à análise de frequências. Essa análise teve como objetivo examinar a distribuição dos processos sancionatórios com base em diferentes categorias, como tipos de empresa, ativo transacionado, motivos dos processos e justificativas apresentadas. Tal classificação proporcionou uma visão detalhada da predominância e representatividade de cada categoria dentro da amostra analisada.

Para cada categoria de empresa, foram avaliados os tipos de ativo envolvidos nos processos sancionatórios, que incluíam material de consumo, material permanente e serviços. Além disso, foram identificados e analisados os motivos dos processos, como atraso na execução do contrato e inexecução parcial ou total do contrato. Essa análise facilitou a análise das razões dos processos sancionatórios. Justificativas fornecidas pelas empresas processadas também foram coletadas e categorizadas, abrangendo desde a ausência de defesa até justificativas operacionais como aumento de custos ou escassez de produtos.

Além das frequências observadas, foram calculadas a média e o desvio padrão das variáveis contínuas como o “histórico de penalizações” e o “valor dos itens transacionados” por

categorias de tipo de empresa: Microempresas (MEs), Empresas de Pequeno Porte (EPPs) e demais empresas. A média serviu para identificar o valor médio do número de sanções aplicadas e dos valores dos itens, enquanto o desvio padrão mediu a variabilidade dos dados em torno dessas médias, indicando a dispersão delas dentro de cada categoria. Além disso, foi utilizado o coeficiente de variação (CV) que é útil para comparar a variabilidade entre categorias com médias distintas. Deste modo, foi possível obter uma visão mais detalhada sobre a consistência dos dados. Por outro lado, para capturar a amplitude dos dados categorizados, foram anotados os valores mínimo e máximo de cada variável dentro de cada uma das categorias.

A mediana também foi calculada para as variáveis contínuas “histórico de penalizações” e o “valor dos itens transacionados”, fornecendo uma medida da tendência central menos sensível a valores extremos. Essa métrica indicou o ponto central da distribuição das sanções, complementando as informações fornecidas pela média e oferecendo uma visão adicional sobre a distribuição das sanções. Foram calculados o primeiro e o terceiro quartil para fornecer uma visão mais detalhada da dispersão dos dados. O primeiro quartil (Q1) representa o valor abaixo do qual 25% das observações caem, enquanto o terceiro quartil (Q3) representa o valor abaixo do qual 75% das observações caem. Esses quartis ajudam a entender a distribuição dos dados em termos de valores baixos e altos, e a identificar possíveis *outliers*. A análise interquartil, que é a diferença entre o terceiro e o primeiro quartil (IQR), fornece uma medida da dispersão do meio 50% dos dados, oferecendo uma visão sobre a variabilidade central dos dados.

A análise descritiva também foi empregada como complemento à análise fsQCA.

3.3.2 Teste Qui-quadrado e análise de correspondência

Neste estudo, a dependência entre as variáveis servirá para descrever a lógica no processo sancionatório. Por exemplo, se a análise revelar uma associação significativa entre o motivo da infração cometida e o tipo de sanção aplicada, isso pode indicar que determinados motivos são mais propensos a receber sanções severas. Além disso, a análise de correspondência pode identificar desvios ou anomalias na aplicação das sanções. Se os resultados indicarem que certas categorias estão sendo sancionadas de maneira desproporcional, isso pode apontar para possíveis vieses ou inconsistências no processo disciplinar. A identificação de associações significativas entre variáveis pode contribuir para levantar *insights* sobre padrões de comportamento e para a geração de propostas para melhorias no processo disciplinar e de compras.

Para realizar o teste Qui-quadrado e a análise de correspondência, foi necessário definir o número de associações possíveis entre as variáveis em pares. A combinação das 10 variáveis resultou em 45 diferentes combinações, calculadas utilizando a técnica matemática de combinação simples. Esta técnica, conforme Morgado et al. (2020), consiste na análise de estruturas e relações discretas, demonstrando a existência de subconjuntos de elementos que satisfazem determinadas condições. A fórmula de combinação simples é a seguinte:

$$C_k^n = \frac{n!}{k!(n-k)!}$$

Nessa fórmula, n é igual ao número de variáveis e k a quantidade de combinações entre as variáveis. Para n igual a 10 e k igual a 2, há 45 diferentes combinações de variáveis em pares.

Para a análise dos dados, utilizou-se a técnica de interdependência de variáveis qualitativas conhecida como análise de correspondência, com o uso do software *SPSS Statistics* 23. Este método envolve duas etapas: o cálculo da medida de associação e a criação do mapa perceptual. Inicialmente, é realizado o teste Qui-quadrado (χ^2) para verificar a presença de dependência entre duas variáveis e, conseqüentemente, avaliar a adequação da análise de correspondência (FÁVERO et al., 2009).

O teste χ^2 de independência é um teste de hipótese não paramétrico que determina se há diferenças estatisticamente significativas entre as frequências observadas para dois grupos independentes, sendo utilizado para analisar a associação entre duas variáveis nominais ou agrupadas em intervalos. Quando o valor χ^2 apresenta um nível de significância de 5% ou menor, há indícios que levam à rejeição da hipótese nula (H_0) de independência das variáveis, indicando interação entre elas (FÁVERO et al, 2009).

Embora um valor p baixo no teste Qui-quadrado indique uma forte evidência de associação, ele oferece pouca informação sobre a intensidade dessa associação. Portanto, optou-se por calcular o coeficiente V de Cramer, uma medida não paramétrica que varia de 0 a 1, refletindo o nível de associação entre duas variáveis. Quanto mais próximo de 1 for o coeficiente, maior é a associação entre as variáveis (KRASKA-MILLER, 2014).

Quadro 2 – Regras para interpretação do V de Cramer

Coefficiente	Classificação
0	Nenhuma associação
< 0,30	Associação muito fraca
0,30 a 0,70	Associação fraca a forte
> 0,70	Forte associação
1	Associação perfeita

Fonte: Adaptado de Kraskar-Miller (2014).

Para examinar a interdependência entre as categorias das variáveis em estudo, os dados foram submetidos à análise de correspondência, uma abordagem exploratória que revela associações entre um conjunto de variáveis categóricas não métricas em um mapa perceptual. Essa técnica permite a avaliação visual de padrões ou estruturas de dados (FÁVERO et al., 2009). Segundo os autores trata-se de uma técnica de representação gráfica em uma projeção plana das relações multidimensionais das distâncias Qui-quadrado entre as categorias de variáveis, categorias próximas na projeção plana indicam uma relação mais forte do que aquelas separadas por distâncias maiores.

A análise inicia-se com o teste (χ^2) para verificar a existência de dependência entre as variáveis (PESTANA; GAGEIRO, 2014). A pertinência de cada dimensão no modelo é avaliada por meio dos autovalores e das inércias parciais e acumuladas de cada eixo. O quadrado de cada autovalor representa a inércia das dimensões, medindo a importância de cada uma (FÁVERO et al., 2009). A análise do mapa perceptual envolve o exame das relações de proximidade geométrica e projeções em dimensões identificáveis a partir de pontos no plano. Ainda de acordo com Fávero et al. (2009), as categorias mais explicativas são aquelas com maior inércia por dimensão e que se encontram mais afastadas da origem (0,0). As categorias das variáveis com maior proximidade no mapa perceptual apresentam maior grau de associação, indicando que há dependência entre as variáveis.

3.3.3 Análise qualitativa comparativa de conjuntos *fuzzy*

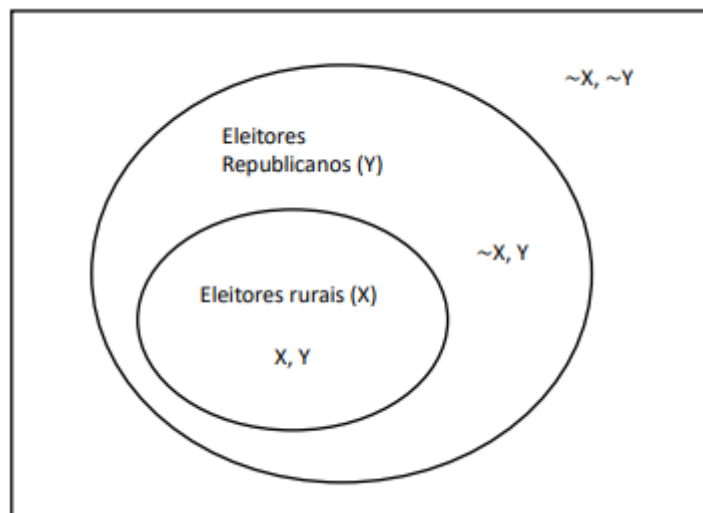
Além da categorização das variáveis para a análise de correspondência, foi necessário preparar a base de dados para a análise *fuzzy-set* QCA (fsQCA). Para isso, foram excluídos os dados de oito processos solucionados, resultando em uma base com 97 processos sancionatórios. As variáveis selecionadas para análise foram: porte, ativo, motivo, justificativa, sanção, recurso e histórico de sanções. A variável duração da penalidade foi excluída, por não se enquadrar como causa ou condição para a sanção do fornecedor. As variáveis porte, ativo e motivo mantiveram suas categorias originais, enquanto justificativas e recurso foram categorizadas como "sim" ou "não". A variável sanção foi categorizada de 1 a 4, correspondendo a não penalização, advertência, penalização com multa e impedimento de licitar e contratar, respectivamente.

As categorias das variáveis nominais foram dicotomizadas nos números 0 e 1. As variáveis valor do item transacionado, histórico de sanção e sanção aplicada, por serem numéricas, foram calibradas no sistema para permitir a análise.

A técnica de análise *fuzzy-set* QCA (fsQCA) é uma das principais técnicas da Análise Qualitativa Comparativa (QCA). A QCA, baseada na Teoria de Conjuntos e em operações da álgebra booleana, que avalia o pertencimento dos casos a conjuntos específicos, identificando relações de suficiência e necessidade entre esses conjuntos (CARAMANI, 2009; SCHNEIDER; WAGEMANN, 2012).

O método fsQCA permite a análise de variáveis dicotômicas e *fuzzy*, definidas em termos de níveis de pertencimento em uma escala de 0 a 1. A QCA determina como certos conjuntos, tanto individualmente quanto em combinação, estão presentes ou ausentes quando um fenômeno de interesse está presente ou ausente. As relações são estabelecidas diretamente por operações da álgebra booleana, como interseção/conjunção, união e complemento de conjuntos (SCHNEIDER; WAGEMANN, 2012).

Figura 2 – Diagrama de Venn para a relação de suficiência



Fonte: Adaptado de Schneider e Wagemann (2012).

De acordo com a Figura 2, se todos os eleitores de pequenas cidades rurais dos Estados Unidos votassem no Partido Republicano, isso implicaria que o conjunto de eleitores dessas pequenas cidades rurais (X) fosse um subconjunto do conjunto de todos os eleitores republicanos (Y). Assim, todos os casos contidos em X também compartilhariam a propriedade Y. No entanto, nem todos os eleitores republicanos estariam contidos apenas em X; poderiam estar em $\sim X, Y$, indicando que haveria eleitores republicanos fora do conjunto X. Portanto, poderia-se concluir que viver em uma pequena cidade rural não seria a única condição suficiente para votar no Partido Republicano.

Este exemplo segue a abordagem da Teoria de Conjuntos para interpretar relações. Se há um conjunto X, então há um conjunto Y, mas a recíproca nem sempre é verdadeira, pois Y é o superconjunto. O conjunto Y é definido como o resultado de interesse, enquanto X representa uma condição. A Análise Qualitativa Comparativa amplia essa análise ao considerar um número maior de condições para Y. É provável que a presença ou ausência de certas combinações de condições esteja relacionada à presença ou ausência do resultado de interesse. Conseqüentemente, poderiam existir várias combinações lógicas de condições suficientemente relacionadas com Y. O método de análise *fuzzy-set* (fsQCA), desenvolvido por Charles Ragin (2000), expande e aprimora a abordagem tradicional da QCA, permitindo a análise não apenas de variáveis dicotômicas (0 e 1), mas também de variáveis chamadas *fuzzy* (RAGIN; STRAND; RUBINSON, 2008). Tais variáveis podem ser definidas em termos de níveis de pertencimento ou adesão das condições em um conjunto, utilizando-se uma escala de 0 a 1, onde 0 indica exclusão completa da condição e 1 indica inclusão/adesão completa (RAGIN, 2009, RIHOUX; RAGIN, 2009).

A QCA determina como certos conjuntos, tanto individualmente como em combinação, estão presentes ou ausentes quando um fenômeno de interesse está presente ou ausente, considerado também como um conjunto (SCHNEIDER; WAGEMANN, 2012). Utilizando operações da álgebra booleana, como interseção, união e complemento de conjuntos, as relações entre os conjuntos são estabelecidas diretamente, quando essas relações são formadas, subconjuntos e superconjuntos podem surgir (SCHNEIDER; WAGEMANN, 2012).

O método é aplicável em uma ampla gama de tamanhos de amostra, desde muito pequenas (com menos de 50 casos) até muito grandes. Além disso, a fsQCA é adequada para diferentes tipos de dados, como escalas *Likert*, dados de desempenho, dados fisiológicos entre outros, desde que o pesquisador seja capaz de convertê-los em conjuntos *fuzzy* (PAPPAS; WOODSIDE, 2021), sendo útil tanto para raciocínio indutivo quanto dedutivo para construção, elaboração, teste de teoria (GRECKHAMER et al., 2018). Os pesquisadores podem explorar todas as soluções possíveis que explicam o resultado de interesse (PAPPAS et al., 2021), no caso em estudo, as combinações de condições que levam as sanções mais graves nos processos sancionatórios.

A Análise Qualitativa Comparativa fundamenta-se em dois princípios principais: a equifinalidade e a multicausalidade conjuntural. A equifinalidade refere-se a um cenário em que diferentes fatores alternativos podem levar a um único resultado. Em contraste, a multicausalidade conjuntural envolve combinações únicas de vários conjuntos ou condições que podem influenciar o resultado de interesse (RAGIN, 2000). Quando consideradas em

conjunto, a multicausalidade conjuntural e a equifinalidade contribuem para uma compreensão complexa da causalidade do fenômeno, sugerindo uma variedade de caminhos para entender o fenômeno.

Optou-se pelo uso do método fsQCA nesta pesquisa devido à sua capacidade de indicar mais de uma solução que leve os casos da amostra às sanções mais graves nos processos sancionatórios. Além disso, a fsQCA permite uma análise inovadora dos dados, o uso de diferentes tipos de variáveis e é aplicável a amostras de diversos tamanhos. Para a análise dos dados, foi empregado o *software* fsQCA 4.1.

Para analisar os dados com o *software* fsQCA 4.1, é necessário que as variáveis categóricas tenham valores de 0 ou 1, enquanto as variáveis contínuas precisam ser calibradas com valores variando entre 0 e 1 para formar conjuntos *fuzzy* (RAGIN, 2009). Um conjunto *fuzzy* é um grupo onde os valores de 0 a 1 indicam em que medida um caso pertence a esse grupo. Com todos os valores variando de 0 a 1, um caso com uma pontuação de pertinência difusa de 1 é um membro completo do conjunto *fuzzy* (totalmente dentro do conjunto), enquanto um caso com uma pontuação de 0 não é membro do conjunto (totalmente fora do conjunto). Uma pontuação de 0,5 indica uma posição intermediária, onde um caso é parcialmente membro e parcialmente não membro do conjunto *fuzzy*. Geralmente, um valor acima de 0,5 indica a “presença” de uma condição, enquanto um valor abaixo de 0,5 indica a “ausência” de uma condição.

A calibragem dos dados pode seguir dois métodos: direto ou indireto. Neste estudo, foi utilizada a calibração direta. Três pontos de corte qualitativos foram selecionados para definir o nível de pertinência no conjunto *fuzzy* para cada caso: totalmente dentro, intermediário e totalmente fora. O método direto é recomendado e comum, onde o pesquisador define três valores correspondentes à adesão total ao conjunto, à não adesão total ao conjunto e à adesão intermediária (RIHOUX; RAGIN, 2009; PAPPAS; WOODSIDE, 2017).

Para calibrar os dados não dicotômicos, foram definidos os valores 0,95, 0,5 e 0,05 como os três limites (ou pontos de interrupção), e o *software* converte (*fuzzyfica*) os dados para uma escala de 0 a 1 (RAGIN, 2009). Os percentis 95, 50 e 5 servem como âncoras de calibração para “adesão plena”, “ponto de cruzamento” e “não adesão plena”. A pontuação de associação difusa de 0,5 denota a ambiguidade máxima, sugerindo uma igual probabilidade de presença ou ausência de uma determinada condição. No contexto do fsQCA, uma pontuação de 0,5 não pode ser processada adequadamente. Assim, em consonância com estudos anteriores, todas as pontuações de 0,5 foram ajustadas por uma pequena constante de 0,001, evitando a exclusão desses casos devido à conversão da pontuação de associação difusa (FISS, 2011). Por fim, os

valores referentes aos percentis foram inseridos no *software* fsQCA para compor as três âncoras que geram os escores *fuzzy* das variáveis. A Tabela 2 ilustra a calibragem dos dados da pesquisa.

Tabela 2 – Calibragem dos dados

Variável	Categoria	Escala original	Calibração
Porte	ME	0 ou 1	
	EPP		
	Demais		
Valor		0 a R\$ 112.320,00	0; 843,899; 26.733,3
Material	MC	0 ou 1	
	MP		
	SER		
Motivo	Atraso	0 ou 1	
	Inexecução		
Justificativa	Outros	0 ou 1	
Histórico		0 a 234	0; 10,999; 93,5
Recursos		0 ou 1	
Sanção		1 a 4	1; 2,999; 4

Fonte: Dados da pesquisa.

Encerrada a etapa da calibragem dos dados foi gerada a tabela verdade das análises das variáveis (condições) dos 97 processos sancionatórios (casos) da B Adm Gu SM. O *software* faz a combinação da variável dependente, nesta pesquisa a variável sanção, e independentes, construindo-se uma matriz, com 2^k de linhas, onde K é o número de condições causais utilizadas na análise (RAGIN, 2009; FISS, 2011). Cada linha da tabela verdade representa uma combinação específica de variáveis dos processos sancionatórios e a tabela inteira apresenta todas as combinações possíveis, as quais podem apresentar ou não suficiência para o resultado (FISS, 2011). A primeira versão da tabela verdade gerada pelo sistema apresentou 8.192 linhas, resultado do cálculo da potência 2^{13} , onde 13, se refere às 13 condições (variáveis/categorias), extraídas dos processos sancionatórios. Contudo, nem todas as combinações de condições são suficientes para o resultado.

Para uma melhor compreensão dos relacionamentos entre as condições e o resultado, a tabela deve ser classificada por frequência e consistência (RAGIN, 2009). Assim, foi estabelecida a frequência mínima de um caso, consistência bruta 0,8 e uma consistência do PRI (Redução Proporcional na Inconsistência) de 0,75 (RAGIN, 2006; CRESPO et al., 2021), permitindo a redução dos dados da tabela verdade. Tais critérios de corte adotados estão em conformidade com a literatura, que estipula que as linhas que possuem pelo menos um caso e uma consistência bruta superior a 0,75 devem ser retidas para análise (RAGIN, 2009; FISS, 2011). Greckhamer et al., (2018) sugerem ainda, que para o refinamento dos dados, os valores de consistência do PRI devem ser próximos ao da consistência bruta 0,8, pois valores abaixo de 0,5 indicam inconsistência significativa.

Desse modo, após aplicado os critérios de refinamento dos dados, fez-se necessário verificar a suficiência de cada solução da tabela verdade, para isso o sistema comparou o escore da linha ao escore do resultado na linha correspondente; se o escore da linha for menor ou igual ao escore do resultado, então a linha da tabela verdade satisfaz o critério de suficiência (PAPPAS; WOODSIDE, 2021).

As soluções validadas pelo sistema foram então apresentadas seguindo a notação dos operadores lógicos booleanos, conjunção (*), união (U), negação/complemento (~), separados em soluções complexas, parcimoniosas e intermediárias. Neste estudo, o sistema apresentou apenas as soluções complexas e intermediárias como resultado, ambas com as mesmas configurações. Segundo Fiss (2011), a solução intermediária faz parte da solução complexa e inclui a solução parcimoniosa. Portanto, foi analisada apenas a solução intermediária.

Na análise das soluções observou-se dois indicadores que medem a extensão da relação entre os conjuntos: a consistência e a cobertura (RAGIN, 2009). Para Pappas e Woodside (2021), o pesquisador precisa apresentar a consistência geral da solução e a cobertura geral da solução. Os modelos com consistência acima de 0,80 são considerados úteis e devem ser utilizados (WOODSIDE, 2017). Já o valor da cobertura geral deve estar entre 0,25 e 0,90 para fazer parte das análises (RAGIN, 2009).

Segundo Ragin, Strand e Rubinson (2008) a cobertura geral mensura o quanto o resultado é explicado pelas soluções obtidas, ou seja, descreve até que ponto o resultado de interesse pode ser explicado pelas configurações. De forma geral, a cobertura representa a proporção de casos contemplados por determinada solução (RAGIN, 2009). No caso em estudo, o quanto as sanções mais graves são explicadas pelas diferentes combinações de condições.

Já a consistência geral mede o grau em que os elementos da amostra compartilham combinações para o resultado (RAGIN, STRAND; RUBINSON; 2008). Quantifica o grau em

que os casos que compartilham uma determinada condição ou combinações de condições também apresentam o resultado desejado. Por exemplo, os processos sancionatórios que compartilham as mesmas combinações de condições tendem a apresentar um nível de sanção mais grave, pois são um subconjunto da sanção mais grave.

Neste estudo, para verificar a existência de possíveis diferentes tipos de relacionamento entre as variáveis independentes e a variável dependente (sanção), foram realizados inicialmente quatro testes no sistema, separando-se a variável sanção por nível de gravosidade, das mais amenas (não aplicação de sanção/advertência) até a mais grave (impedimento em licitar), realizando-se associações com as variáveis independentes. Para realizar estas análises foram adotados como critérios de corte, frequência mínima de um caso, consistência bruta de 0,8 e uma consistência de PRI de 0,60 (RAGIN, 2006; GRECKHAMER et al., 2018). O valor do PRI foi reduzido para 0,60 com o objetivo de aumentar o número de soluções a serem analisadas, pois a consistência de PRI próxima de 0,75 levaria à exclusão de muitas configurações de soluções.

Foram consideradas as soluções intermediárias geradas pelo *software*, chegando-se às seguintes constatações. O relacionamento entre a sanção de advertência e as causas apresentou uma cobertura bruta de 0,441. O resultado das análises da variável dependente “não penalização” e as variáveis independentes apresentou uma cobertura geral de 0,175. A sanção penalidade mais multa em associação às causas, ocasionou uma cobertura geral de 0,193, e por último, a sanção de impedimento em licitar em associação as variáveis independentes levou a uma cobertura geral de 0,167. Portanto, das quatro análises, três tiveram como resultado uma cobertura geral abaixo 0,25, valor abaixo do proposto por Ragin (2009), para ser considerado relevante para as análises, evidenciando que analisar as sanções separadamente por tipo, não levaria aos resultados esperados pelo estudo.

Assim, para alcançar os objetivos da pesquisa foi realizada a análise da variável sanção, considerando-se todos os tipos de penalidades conjuntamente, e seu relacionamento com as 13 variáveis/categorias extraídas dos processos sancionatórios.

Posteriormente, às 12 soluções obtidas com a análise fsQCA foram agrupadas em seis *clusters*, conforme a existência de condições compartilhadas por duas ou mais soluções. Por exemplo, soluções que envolviam MEs e motivos de inexecução foram identificadas como predominantes. Essas soluções foram comparadas com a distribuição geral da amostra para verificar a consistência dos resultados. A combinação das variáveis foi filtrada para determinar a representatividade das condições específicas nos processos sancionatórios. A análise descritiva também incluiu a avaliação das sanções aplicadas, a apresentação de recursos e a

duração das penas, oferecendo uma compreensão abrangente das consequências das infrações, bem como a mediana e o intervalo interquartil dos valores dos itens e das penalidades associadas. Essas análises forneceram uma base para a interpretação dos dados e para as conclusões da pesquisa.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo, analisam-se os dados com base nas informações extraídas dos processos sancionatórios, submetendo-os às análises estatísticas descritivas, teste Qui-quadrado (χ^2) e análise de correspondência e, complementarmente, utilizando-se da análise fsQCA. Os resultados reforçam relações entre algumas variáveis dos processos sancionatórios e revelam associações. Já a análise fsQCA contribuiu para a compreensão das condições que conduzem às penalizações.

4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

Os dados coletados e categorizados em variáveis foram submetidos inicialmente à análise de frequências (Tabela 3). Essa análise revelou uma predominância significativa das microempresas (MEs) na amostra, que correspondem a 57,1% do total de empresas processadas. As empresas de pequeno porte (EPPs) também têm uma representação considerável, totalizando 39,0%, enquanto as demais categorias são minoritárias, compondo apenas 3,8% do total. Ao todo foram avaliados 105 processos sancionatórios.

O material de consumo foi o tipo mais comum de ativo com falha no fornecimento, representando 68,6% do total. Este tipo de ativo é especialmente predominante entre as MEs processadas, com uma frequência de 40,0%. O material permanente também está presente, embora em menor proporção, correspondendo a 17,1% dos processos e distribuído de forma quase equilibrada entre MEs e EPPs. Os serviços, por sua vez, somam 14,3% dos processos, sendo mais frequentes nas MEs, com 9,5%.

Em relação ao motivo dos processos, a inexecução parcial ou total do contrato é o motivo mais comum, abrangendo 65,7% dos casos. Este motivo é particularmente frequente entre as MEs, com 38,1% dos casos. O atraso na execução do contrato, embora menos comum, está presente em 14,3% dos processos, com percentuais semelhantes entre MEs e EPPs. Outros motivos diversos representam 20,0% do total, com uma ligeira predominância entre as MEs.

As justificativas fornecidas pelas empresas processadas também variam. A ausência de defesa é o comportamento mais verificado, respondendo por 42,9% dos processos, sendo que as MEs representam 31,4% desta categoria. Justificativas como “processo solucionado” e “aumento de custos” aparecem em menor frequência, cada uma com 7,6% e 8,6% dos processos, respectivamente, sendo a primeira igualmente distribuída entre MEs e EPPs e a segunda mais comum nas MEs. Outras justificativas, como “envio da nota de empenho fora da

vigência da ata” e “escassez de produtos”, têm menor incidência, presentes em 5,7% e 4,8% dos processos, respectivamente, com maior ocorrência em EPPs. Justificativas abrangentes, classificadas como “demais justificativas”, correspondem a 25,7% do total, sendo igualmente frequentes em MEs e EPPs.

Tabela 3 – Distribuição de frequências de tipos de ativo, motivos de processo e justificativas por tipo de empresa contratada

	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Número de empresas	60	41	4	105
Frequência	57,1%	39,0%	3,8%	100,0%
Tipo de ativo	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Material de Consumo	40,0%	26,7%	1,9%	68,6%
Material Permanente	7,6%	8,6%	1,0%	17,1%
Serviço	9,5%	3,8%	1,0%	14,3%
Motivo do processo	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Atraso na execução do contrato	7,6%	6,7%	0,0%	14,3%
Inexecução parcial ou total	38,1%	23,8%	3,8%	65,7%
Demais motivos	11,4%	8,6%	0,0%	20,0%
Justificativa da empresa	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Processo solucionado	3,8%	3,8%	0,0%	7,6%
Aumento de custos	4,8%	1,9%	1,9%	8,6%
Envio da nota de empenho fora da vigência da ata	1,9%	3,8%	0,0%	5,7%
Escassez de produtos	1,0%	3,8%	0,0%	4,8%
Atraso na execução por motivos diversos	1,9%	2,9%	0,0%	4,8%
Demais justificativas	12,4%	12,4%	1,0%	25,7%
Não apresentou defesa	31,4%	10,5%	1,0%	42,9%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 4 apresenta as frequências das sanções aplicadas, da apresentação de recursos e da duração das penas entre MEs, EPPs e demais empresas.

Tabela 4 – Distribuição de Frequências de tipos de sanção, apresentação de recurso e duração da pena por tipo de empresa contratada

Tipo de sanção	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Não houve aplicação	13,3%	13,3%	1,0%	27,6%
Advertência	10,5%	11,4%	1,0%	22,9%
Penalidade e multa	17,1%	5,7%	1,0%	23,8%
Impedimento de licitar e contratar	16,2%	8,6%	1,0%	25,7%
Apresentação de recurso	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
Empresa não penalizada	12,4%	12,4%	1,0%	25,7%
Não apresentou	40,0%	24,8%	1,9%	66,7%
Apresentou	4,8%	1,9%	1,0%	7,6%
Duração da pena (meses)	ME	EPP	DEMAIS	TOTAIS
0	25,7%	26,7%	1,9%	54,3%
2	1,9%	1,9%	1,0%	4,8%
3	5,7%	1,9%	0,0%	7,6%
4	7,6%	1,9%	0,0%	9,5%
6	9,5%	2,9%	0,0%	12,4%
12	1,9%	1,0%	0,0%	2,9%
24	3,8%	2,9%	1,0%	7,6%
30	1,0%	0,0%	0,0%	1,0%

Fonte: Dados da pesquisa

A aplicação de penalidades é variada em relação ao tipo de sanção. Para 27,6% das empresas, não houve aplicação de sanção, sendo essa distribuição semelhante entre MEs e EPPs, cada uma com 13,3%. A advertência foi aplicada a 22,9% das empresas, novamente com uma distribuição similar entre MEs (10,5%) e EPPs (11,4%). A penalidade e multa foi aplicada a 23,8% das empresas, sendo mais comuns nas MEs (17,1%) em comparação com as EPPs (5,7%). Já a sanção de impedimento de licitar e contratar foi aplicada em 25,7% dos casos, com as MEs representando 16,2% e as EPPs 8,6%.

A maioria das empresas não apresentou recurso (66,7%) à sanção imposta. Dentre essas empresas, 40,0% são MEs e 24,8% são EPPs. Empresas que não foram penalizadas representam

25,7% do total, divididas igualmente entre MEs e EPPs (12,4% cada). Apenas 7,6% das empresas apresentaram recurso, com uma incidência maior entre as MEs (4,8%).

A duração das penas variou amplamente. Mais da metade das empresas (54,3%) não tiveram penalização ou foram apenas advertidas, com MEs e EPPs apresentando percentuais semelhantes (25,7% e 26,7%, respectivamente). Penas de curta duração (dois e três meses) foram raras, representando 4,8% e 7,6% do total, respectivamente. As penas de quatro e seis meses foram um pouco mais comuns, somando 9,5% e 12,4% do total. Penalidades de 12 meses foram raras (2,9%), enquanto as penas de 24 meses foram aplicadas a 7,6% das empresas, e as penas de 30 meses foram quase inexistentes, aplicadas a apenas 1,0% das empresas.

A Tabela 5 apresenta as estatísticas descritivas dos históricos de penalizações de fornecedores, permitindo a visualização do comportamento das MEs, EPPs e demais empresas. Percebe-se que a média de penalizações é menor nas MEs (18), indicando que, em média, essas empresas tendem a ter menos histórico de penalizações em comparação com as EPPs, que têm uma média de penalizações significativamente maior (35). As demais empresas apresentam uma média intermediária de penalizações (24).

Ao observarmos o mínimo de penalizações, tanto as MEs quanto as EPPs podem ter zero penalizações, indicando que existem empresas nessas categorias que não tiveram qualquer penalização no histórico. No entanto, para as demais empresas, o mínimo é um, o que implica que das quatro pessoas jurídicas contratadas nessa categoria, uma obteve apenas uma penalização.

Tabela 5 – Estatísticas descritivas do histórico de sanções aplicadas aos fornecedores da amostra por tipo de empresa

	ME	EPP	DEMAIS
Média	18	35	24
Desvio padrão	23	53	24
Coef Variação	1,28	1,51	1,00
Mínimo	0	0	1
Mediana	9	13	23
Máximo	93	234	50

Fonte: Dados da pesquisa

A mediana das penalizações oferece outra perspectiva analítica. Para as MEs, a mediana é nove. Isso significa que metade dessas empresas da amostra (30) teve menos de nove penalizações. Para as EPPs, a mediana é mais alta, com 13 penalizações, sugerindo que um número maior de EPPs tem penalizações mais frequentes em comparação com as MEs. As demais empresas apresentam uma mediana de 23 penalizações, indicando uma concentração de penalizações mais próxima do valor máximo observado nessa categoria. O coeficiente de variação, que mede a dispersão relativa, é de 1,28 para as MEs, 1,51 para as EPPs e 1,00 para as demais empresas, indicando que as EPPs não só têm mais penalizações em média, mas também uma maior variabilidade em seu histórico de penalizações.

O valor máximo das penalizações representa casos extremos e diferentes entre os grupos. As MEs têm uma empresa com o máximo de 93 penalizações, enquanto que nas EPPs esse número chega a 234 penalizações. As demais empresas têm uma empresa com o máximo de 50 penalizações.

A Tabela 6 apresenta as estatísticas descritivas do valor dos itens transacionados entre MEs, EPPs e demais empresas. Observa-se que a média do valor dos itens transacionados é menor nas MEs (R\$ 3.404,47), indicando que, em média, essas empresas lidam com transações de menor valor em comparação com as EPPs, que têm uma média de R\$ 5.945,15. As demais empresas apresentam a maior média de transações, com R\$ 12.020,55.

Tabela 6 – Estatísticas descritivas do valor dos itens transacionados

	ME	EPP	DEMAIS
Média	R\$ 3.404,47	R\$ 5.945,15	R\$ 12.020,55
Desvio padrão	R\$ 6.664,34	R\$ 18.084,74	R\$ 19.328,81
Coef Variação	1,96	3,04	1,61
Mínimo	R\$ -	R\$ -	R\$ 37,80
Mediana	R\$ 835,33	R\$ 834,60	R\$ 3.708,50
Máximo	R\$ 29.953,20	R\$ 112.320,00	R\$ 40.627,38

Fonte: Dados da pesquisa

O desvio padrão dos valores transacionados mostra uma variabilidade entre os grupos. As MEs têm um desvio padrão de R\$ 6.664,34, enquanto as EPPs têm um desvio padrão maior,

de R\$ 18.084,74. As demais empresas, apresentaram um desvio padrão maior que o das EPPs, e também uma alta variabilidade, com R\$ 19.328,81. Esses dados indicam que as EPPs e as demais empresas lidam com uma gama mais ampla de valores de transação, o que pode refletir uma maior diversidade nas operações comerciais desses grupos.

O coeficiente de variação é de 1,96 para as MEs, 3,04 para as EPPs e 1,61 para as demais empresas. Este coeficiente mais alto nas EPPs sugere uma maior variabilidade relativa nos valores dos itens transacionados, implicando que, apesar de algumas transações serem de baixo valor, há também um número significativo de transações de alto valor, contribuindo para a alta média e variabilidade observadas.

Ao observarmos o valor mínimo dos itens transacionados, tanto nas MEs quanto nas EPPs, há casos registrados com valor zero, os quais correspondem às situações em que o processo sancionatório ocorreu contra empresas licitantes, não chegando a se efetivar a contratação. Por outro lado, nas demais empresas, o valor mínimo registrado foi R\$ 37,80, sugerindo que todas as transações dessas empresas tiveram algum valor financeiro.

Para as MEs, a mediana é R\$ 835,33, enquanto para as EPPs é R\$ 834,60, indicando que metade das transações nessas empresas está abaixo desses valores. Para as demais empresas, a mediana é mais alta, R\$ 3.708,50, sugerindo que essas empresas realizam transações de valores mais elevados com maior frequência.

O valor máximo dos itens transacionados também difere entre os grupos. As MEs têm um máximo de R\$ 29.953,20, enquanto nas EPPs esse valor atinge R\$ 112.320,00. As demais empresas têm um máximo de R\$ 40.627,38. Esses valores máximos destacam que, embora a maioria das transações nas MEs e EPPs sejam de valores mais baixos, algumas transações podem ser altas, especialmente nas EPPs.

4.2 DEPENDÊNCIA E CORRESPONDÊNCIA ENTRE VARIÁVEIS

O teste χ^2 foi conduzido para verificar a dependência entre as 10 variáveis identificadas nos processos sancionatórios. Os testes foram realizados nas 45 combinações possíveis entre pares das 10 variáveis, resultando em 16 associações significativas. Embora o teste χ^2 evidencie as associações entre as variáveis, ele não fornece uma medida clara do grau de associação entre elas. Deste modo, procedeu-se também à identificação do coeficiente de Cramer (V de Cramer) para as 16 associações significativas observadas.

Tabela 7 – Resultados dos testes χ^2 das combinações das 10 variáveis codificadas dos processos sancionatórios

Variáveis		Fornecedor			Órgão Contratante			Processo				
		POR	REG	HST	MTP	ATV	VIT	JUS	REC	SAN	DUP	
Fornecedor	POR	χ^2		0,615	0,471	0,631	0,632	0,794	0,042	0,506	0,527	0,138
		V							0,321			
	REG	χ^2	0,615		0,246	0,174	0,094	0,689	0,117	0,547	0,272	0,200
		V										
	HST	χ^2	0,471	0,246		0,145	0,619	0,547	0,59	0,562	0,289	0,014
		V										0,256
Órgão Contratante	MTP	χ^2	0,631	0,174	0,145		0,756	0,000	0,019	0,053	0,000	0,023
		V						0,401	0,340		0,444	0,265
	ATV	χ^2	0,632	0,094	0,619	0,756		0,000	0,129	0,298	0,088	0,000
		V						0,386				0,383
	VIT	χ^2	0,794	0,689	0,547	0,000	0,000		0,030	0,009	0,076	0,189
		V				0,401	0,386		0,313	0,286		
Processo	JUS	χ^2	0,042	0,117	0,590	0,019	0,129	0,030		0,000	0,000	0,003
		V	0,321			0,340		0,313		0,565	0,467	0,352
	REC	χ^2	0,506	0,547	0,562	0,053	0,298	0,009	0,000		0,000	0,000
		V						0,286	0,565		0,682	0,382
	SAN	χ^2	0,527	0,272	0,289	0,000	0,088	0,076	0,000	0,000		0,000
		V				0,444			0,467	0,682		0,491
	DUP	χ^2	0,138	0,200	0,014	0,023	0,000	0,189	0,003	0,000	0,000	
		V			0,256	0,265	0,383		0,352	0,382	0,491	

Nota: $V < 0,3$ associação fraca; $0,3 \leq V < 0,7$ associação de fraca a forte. $\alpha = 5\%$.

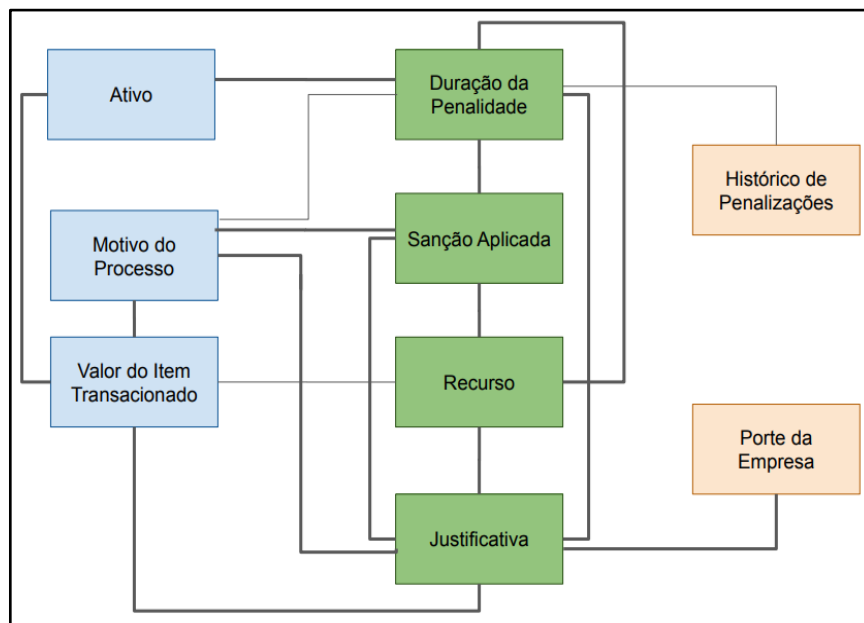
Fonte: Dados da pesquisa

Para melhor compreensão das associações e relações entre as variáveis foi elaborada a Tabela 7. Nele, as variáveis categorizadas por codificação aberta foram submetidas a uma codificação axial que resultou em três grupos conforme a origem dos dados: (1) variáveis com dados originados na empresa fornecedora, (2) variáveis com dados originados no órgão contratante e, (3) variáveis com dados originados no processo sancionatório.

A Tabela 7 permite verificar a associação entre as variáveis e seu nível de associação dentro dos respectivos grupos. Cabe destacar que os dados aparecem em duplicidade na tabela, 90 combinações e 32 associações significativas, tendo em vista a configuração da tabela, que relaciona as 10 variáveis nas linhas e nas colunas.

Verifica-se que 13 associações apresentaram o coeficiente V de Cramer entre 0,3 e 0,7, denotando um grau significativo de dependência entre variáveis, caracterizando-se como associações de magnitude de fraca a forte. Por outro lado, três associações exibiram valores abaixo de 0,3, indicando um grau de associação fraco. A Figura 3 ilustra o grau de associação entre as variáveis, onde as conexões mais espessas representam associações de fraca a forte e, as demais, associações fracas.

Figura 3 – Associações significativas entre pares de variáveis



Fonte: Dados da pesquisa

As associações relativas às variáveis características da empresa sancionada (fornecedor) permitem concluir que a variável “porte” (POR) da empresa apresentou apenas uma conexão, com grau de dependência de fraca a forte com a variável “justificativa” (JUS). Por sua vez, a variável “histórico das sanções” (HST) também apresentou uma associação fraca com a variável “duração da penalidade” (DUP). A variável “região” (REG) não apresentou associação significativa com outra variável.

As variáveis relacionadas ao interesse do órgão sancionador mostraram diversas associações significativas. A variável "motivo" do processo apresentou quatro associações, sendo três de fraca a forte e uma fraca, com as variáveis "valor do item transacionado" ($V = 0,401$), "justificativa" ($V = 0,340$), "sanção aplicada" ($V = 0,444$) e "duração da penalidade" ($V = 0,265$). A variável "ativo" teve duas associações significativas com "valor do item transacionado" ($V = 0,386$) e "duração da penalidade" ($V = 0,383$). A variável "valor do item

transacionado" apresentou quatro associações: três de fraca a forte com "motivo" ($V = 0,401$), "ativo" ($V = 0,386$) e "justificativa" ($V = 0,313$), e uma fraca com "recurso" ($V = 0,286$).

Já o grupo processual, também apresentou associações significativas. A variável "justificativa" teve seis associações de fraca a forte, com "porte" ($V = 0,321$), "motivo" ($V = 0,340$), "valor do item transacionado" ($V = 0,313$), "recurso" ($V = 0,565$), "sanção aplicada" ($V = 0,467$) e "duração da penalidade" ($V = 0,352$). A variável "recurso" apresentou quatro associações, três de fraca a forte com "justificativa" ($V = 0,565$), "sanção aplicada" ($V = 0,682$) e "duração da penalidade" ($V = 0,382$), e uma fraca, com "valor do item transacionado" ($V = 0,286$). A variável "sanção aplicada" teve quatro associações significativas de fraca a forte, com "motivo do processo" ($V = 0,444$), "justificativa" ($V = 0,467$), "recurso" ($V = 0,682$) e "duração da penalidade" ($V = 0,491$). Por fim, a variável "duração da penalidade" apresentou seis associações, sendo quatro de fraca a forte com "ativo" ($V = 0,383$), "justificativa" ($V = 0,352$), "recurso" ($V = 0,382$) e "sanção aplicada" ($V = 0,491$), e duas fracas com "histórico de sanções" ($V = 0,256$) e "motivo" ($V = 0,265$).

As variáveis cuja origem está no processo sancionatório em si apresentam associações significativas entre si ($\alpha=5\%$), todas de intensidade de fraca a forte. Essas associações sugerem que, mesmo que algumas interações sejam mais robustas que outras, há uma consistência subjacente que sustenta a previsibilidade e uniformidade do rito processual. Nesse sentido, fica evidente que a maneira como a abordagem legalista e formal dos processos sancionatórios está centrada na racionalidade burocrática e legitimidade processual. Nesta lógica, a adesão a regras e procedimentos é mandatória com o objetivo de assegurar a legalidade e a correção das ações tomadas (MEYER et al., 2014). Além disso, DiMaggio e Powell (1991) haviam destacado que as organizações estruturadas sob a lógica burocrática tendem a adotar práticas isomórficas, buscando legitimidade institucional por meio da conformidade com normas e procedimentos estabelecidos. Deste modo, as interrelações entre as variáveis processuais confirmam a presença de uma estrutura burocrática robusta que guia as ações dentro da B Adm Gu SM.

4.3 ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA

Para verificar a interdependência entre as categorias das variáveis em estudo, os dados foram submetidos à análise de correspondência simples. Esta técnica permitiu analisar as associações entre as categorias das variáveis em um gráfico bidimensional (biplot), revelando as lógicas subjacentes ao processo sancionatório. Os resultados dessa análise são apresentados

nos mapas perceptuais a seguir, que ilustram, de forma visual e clara, as relações entre as variáveis.

4.3.1 Variáveis originadas na empresa fornecedora

A análise de correspondência revelou que apenas a variável “porte”, que é originada na empresa fornecedora, possui apenas uma associação de fraca a forte com a variável “justificativa” que é originada no processo sancionatório. O Quadro 3 evidencia a distribuição da inércia das categorias de variáveis em duas dimensões. A dimensão 1 explica 63,7% da inércia total, enquanto a dimensão 2 explica 36,3%. Essa distribuição sugere que a dimensão 1 é a mais significativa para explicar o comportamento das associações entre justificativas e porte da empresa sancionada. Os gráficos biplots das associações (mapas perceptuais) podem ser consultados no Apêndice A - Biplots entre as variáveis dos processos sancionatórios.

Quadro 3 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com categorias das variáveis do fornecedor

Var		Dim	Variável do fornecedor	
			POR	
			%	Categorias
Variáveis processuais	J U S	1	63,70 %	EPP e escassez
		2	36,30 %	ME e não apresentação de defesa
				Demais portes e aumento de custos

Fonte: Dados da pesquisa

A contribuição dos pontos para a inércia da dimensão 1 no Quadro 3, revela que justificativas calcadas em problemas operacionais como “escassez do produto” (0,230) estão mais associadas a “empresas de pequeno porte” (0,511)

As categorias “demais portes” com contribuição do ponto de 0,679 e “aumento dos custos” com 0,567, foram as que mais contribuíram para a inércia da dimensão 2. Ainda, na dimensão 2, as microempresas têm contribuição do ponto de 0,223 para a inércia, estando mais associadas à “falta de apresentação de defesa” no processo administrativo, com contribuição do ponto 0,334. Esses resultados sugerem uma possível limitação na capacidade de resposta administrativa da MEs.

4.3.2 Variáveis originadas no órgão contratante

As três variáveis originadas a partir do interesse do contratante são o “valor do item transacionado”, “motivo do processo” e o “ativo”. Essas três variáveis apresentaram oito correspondências significativas, sendo duas com outras variáveis do contratante e as demais com variáveis processuais, ilustradas no Quadro 4.

As categorias de “motivo do processo” e de “valor do item transacionado” foram distribuídas em um plano bidimensional onde a dimensão 1 explica 97,4% da inércia total dos dados, sugerindo que a dimensão 2 seja quase irrelevante para explicar o comportamento dos dados. Nesse contexto, os “demais motivos” tem uma contribuição de ponto para a dimensão 1 de 0,795. Esse tipo de motivo não se enquadra especificamente em atraso ou inexecução e está mais associada a itens de menor valor, ou seja, de até R\$ 304,35 que têm uma contribuição de ponto para a dimensão 1 de 0,711. Já o motivo de “inexecução” que tem contribuição do ponto para a dimensão 2 de 0,205, tem maior associação a faixa de valores de R\$ 304,36 a R\$ 834,60.

Por sua vez, as associações entre “motivo do processo” e “justificativa” têm na dimensão 1 a explicação para 68,8% da inércia dos dados. Nessa dimensão, as “demais justificativas” contribuem com 0,320 e os “demais motivos” com 0,556 da inércia. Ainda na dimensão 1, o motivo de “inexecução total ou parcial do contrato” (0,326) está mais associado à justificativa “não apresentação de defesa” (0,98) e a “aumento dos custos” (0,268). Na dimensão 2, que responde por 31,12% da inércia dos dados, observa-se que justificativas operacionais, como “escassez de produto” (0,259) são mais comuns em casos de atraso na execução do contrato (0,739). As associações entre “motivo do processo” e “sanção aplicada” tem uma distribuição de inércia de 83,5% na dimensão 1 e 16,5% na dimensão 2.

Na dimensão 1, o motivo de “atraso na execução do contrato” (com contribuição de 0,842 para o ponto) está mais fortemente associado à sanção de “advertência” (0,715). Por sua vez, “demais motivos” (0,796), que não se enquadram especificamente em atraso ou inexecução, estão associados à ausência de aplicação de sanção (0,796). Contudo, a sanção de “penalidade mais multa” também apresenta uma relação mais próxima com motivos inexecução total ou parcial do contrato, demonstrando que esses motivos se associam às penalidades mais severas da legislação.

Quadro 4 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com categorias das variáveis do contratante

Var		Dim	Variáveis do contratante					
			MTP		ATV		VIT	
			%	Categoria	%	Categoria	% Dim	Categoria
Variável do contratante	VIT	1	97,40 %	Demais motivos; valor até R\$ 304,35	89,60 %	Serviço; MC; R\$3015,70 a R\$ 112,3 mil		
		2	2,60%	Inexecução; valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60; atraso na execução	10,40 %	MP; valor de R\$ 834,61 a R\$ 3.015,60; Valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60		
Variável processual	REC	1					80,60%	Não apresentar recurso; valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60; empresa não penalizada; valores de 0 a R\$ 304,35 e de R\$ 3015,56 a R\$ 112,3 mil
		2					19,40%	Apresentar recurso; valor de R\$ 834,36 a R\$ 3.015,55
Variáveis processuais	JUS	1	68,80 %	Demais motivos; demais justificativas; inexecução; não apresentar defesa; aumento dos custos			49,40%	Processo solucionado e aumento de custos; valor de 304,36 a R\$ 834,60
		2	31,20 %	Atraso; escassez do produto			34,30%	Escassez; valor de R\$ 834,61 a R\$ 3.015,60
	SAN	1	83,50 %	Atraso; advertência; impedimento em licitar				
		2	16,50 %	Demais motivos; ausência de sanção; inexecução; penalidade e multa				
	DUP	1	98,70 %	Atraso e inexecução; de zero a dois meses e de três a quatro meses	79,50 %	Serviço; de seis a 12 meses e de 24 a 30 meses; MC		
		2	1,3%	Demais motivos	20,50 %	MC; MP; de três a quatro meses; de zero a 2 meses		

Fonte: Dados da pesquisa

As associações das categorias das variáveis “motivo do processo” e “duração da penalidade” tem na dimensão 1 quase que a totalidade da explicação da inércia total, pois a dimensão 2 explica apenas 1,3%. A contribuição do ponto para a inércia da dimensão 1 revela que as categorias “atraso na execução do contrato” (0,714), “inexecução parcial/total do contrato” (0,250), “duração da penalidade de 0 a 2 meses” (0,408) e “duração da penalidade de 3 a 4 meses” (0,242) são as mais explicativas para essa dimensão. De maneira mais específica, os casos em que o motivo do processo foi o “atraso na execução do contrato” e “demais motivos” (0,763) resultaram em penalizações com duração de zero a dois meses. Por outro lado, o motivo “inexecução parcial/total do contrato” está mais associado a penalizações com duração entre 3 e 4 meses. As penalizações mais longas, de 24 a 30 meses, estão menos associadas aos motivos mais frequentes.

As categorias das variáveis “ativo” e “valor do item transacionado” estão associadas entre si, apresentando a dimensão 1 com 89,6% da explicação da inércia total dos seus dados. Quanto à contribuição do ponto para inércia da dimensão 1, verifica-se que as categorias “material de consumo” (0,304), “serviço” (0,464) e “valor dos itens transacionados na faixa de R\$ 3.015,70 a R\$ 112,3 mil” (0,662) são as mais explicativas para a identificação dessa dimensão. As categorias que mais explicam a dimensão 2 são “material permanente” (0,596), e “itens transacionados com valores de R\$ 304,36 a R\$ 834,60” (0,215). Na análise do mapa perceptual (vide Apêndice A), observa-se que “material de consumo” está associado a valores dos itens que oscilam até R\$ 834,60. Os “serviços” têm uma relação mais forte com valores entre R\$ 3.015,70 e R\$ 112,3 mil. Já o “material permanente” apresenta maior associação com itens de valor entre R\$ 834,61 e R\$ 3.015,60.

As associações de categorias das variáveis “ativo” e “duração da penalidade” têm a dimensão 1 explicando 79,5% da inércia total dos dados. Na dimensão 1, a categoria “serviço” tem uma contribuição de 0,842 do ponto para a inércia, bem como as penalidades com duração entre 6 e 12 meses, com contribuição de 0,461 e de 24 a 30 meses, com contribuição de 0,269. A categoria “serviços” apresenta maior associação as penalidades com duração de 6 a 30 meses, de acordo com os mapas perceptuais. Logo, distúrbios em contratações de serviços estão associados a penalizações mais longas.

Na dimensão 2, “material permanente” tem uma contribuição do ponto de 0,826 e “material de consumo” contribuição de 0,159, as penalidades de 0 a 2 meses de 0,305 e, de 3 a 4 meses, contribuição de 0,661. Nesta dimensão “material de consumo” tem proximidade com as penalidades de “0 a 4 meses”.

As categorias das variáveis “justificativa” e “valor do item transacionado” apresentam as dimensões 1 e 2 explicando, respectivamente, 49,4% e 34,3% da inércia total. Na dimensão 1, a categoria “processo solucionado” tem uma contribuição do ponto para a inércia de 0,592, “aumento dos custos” com contribuição de 0,203, “valor do item transacionado” até R\$ 304,35 com contribuição de 0,442 e entre R\$ 304,36 a R\$ 834,60 contribuição de 0,315. Na dimensão 2 a “escassez do produto” tem contribuição do seu ponto de 0,708, e o “valor do item transacionado” entre R\$ 834,61 e R\$ 3.015,60 contribui com 0,487 para a inércia total. Nesse contexto, as diferentes justificativas das empresas associam-se a diferentes faixas de valores dos itens transacionados, refletindo a complexidade dos motivos apresentados durante os processos sancionatórios.

A dimensão 1 responde por 80,6% da inércia total na análise de correspondência dos dados das categorias das variáveis “recurso” e “valor do item transacionado”. Na contribuição do ponto para a inércia da dimensão 1, observa-se que as categorias mais explicativas são as “empresas não penalizadas” (0,712), a “não apresentação de recurso” (0,287), e os “valores dos itens transacionados” de R\$ 0 a 304,35 (0,537) e de R\$ 304,36 a R\$ 834,60 (0,406). Itens transacionados com valores entre R\$ 304,36 e R\$ 834,60 se associam às empresas que “não apresentaram recurso no processo administrativo”, porém, itens com valores entre R\$ 3.015,56 a R\$ 112,3 mil também se associaram a ausência de recurso, mas com contribuição pequena para a inércia total, ou seja, 0,042. Em relação à dimensão 2, os pontos que mais contribuíram para a inércia foram a “apresentação de recurso” (0,923) e os “valores dos itens transacionados” nas faixas entre R\$ 834,61 e R\$ 3.015,55 (0,655).

4.3.3 Variáveis originadas no processo sancionatório

Todas as variáveis codificadas como originadas no processo sancionatório apresentaram associações significativas entre si. Além disso, esse grupo de variáveis apresentou associação com variáveis do contratante (Quadro 5), mas com as do grupo do fornecedor apresentou apenas duas associações, entre porte e justificativa e entre duração da penalidade e histórico, estas últimas não originaram biplot no sistema.

Inicialmente, as associações entre categorias de “recurso” e de “justificativa” tiveram 86,6% da inércia total dos dados explicada na dimensão 1. Nesta dimensão, observa-se que o ponto da categoria “empresa não penalizada” contribui com 0,736 para a inércia total e a “não apresentação de recurso” com 0,260. Na dimensão 2, a “apresentação de recurso” teve uma contribuição do ponto de 0,919, bem como, “aumento dos custos” com 0,283 e “não apresentar

defesa” com 0,298. Observa-se uma associação nos mapas perceptuais entre ausência de recurso e ausência de defesa.

As associações entre categorias de variáveis “justificativa” e “sanção” revelam que a dimensão 1 explica 82,7% da inércia total. Na dimensão 1, observa-se a categoria de justificativa “processo solucionado” teve uma contribuição do ponto de 0,361, a categoria “não aplicação de sanção” de 0,707 e a “não apresentação de defesa” contribuição de 0,289 para a inércia total, sendo as que melhor explicam essa dimensão. O biplot destas variáveis ilustra uma maior associação entre a ausência de defesa e as penalidades mais severas da legislação. Já, na dimensão 2, a justificativa de “aumento dos custos” teve contribuição de 0,504 e “sanção de advertência” de 0,743. Tais categorias se encontram próximas no mapa perceptual.

Já, as associações entre as categorias das variáveis “sanção aplicada” e “recurso” têm uma preponderância da dimensão 1 que explica 97,4% da inércia total, sugerindo que a dimensão 2 seja praticamente irrelevante na análise dessas correspondências. Na dimensão 1 a categoria “empresas não penalizadas” teve uma contribuição do ponto de 0,743 para a inércia total e a “não aplicação de sanção” de 0,724, sendo as mais explicativas. A “não apresentação de recurso” também contribui para a explicação da dimensão 1 (0,225). Em outras palavras, as situações onde as empresas não foram penalizadas estão diretamente relacionadas às empresas que não precisaram recorrer, pois os processos foram solucionados ou as justificativas aceitas pela autoridade sancionadora. Observou-se também associação entre ausência de recurso e a sanção de impedimento em licitar (0,098).

As categorias das variáveis “duração da penalidade” e “recurso”, associadas na dimensão 1, explicam 86,8% da inércia total desses dados. Na dimensão 1, a categoria de “empresas não penalizadas” tem contribuição do ponto de 0,698 para a inércia total dos dados, a “penalidade de 0 a 2 meses” de 0,406, a “não apresentação de recurso” de 0,296, “penalidade de 6 a 12 meses” (0,268) e “penalidade de 3 a 4 meses” (0,256), sendo as mais explicativas. Na dimensão 2, a “apresentação de recurso” tem contribuição de 0,918 e “penalidades de 24 a 30 meses” tem contribuição de 0,772.

As correspondências entre as categorias das variáveis “sanção” e “duração da penalidade” demonstram que na dimensão 1 a “não aplicação de penalidade” (0,270) e a sanção de “advertência” (0,224) têm maior conexão com o “período de 0 a 2 meses” (0,410). Por sua vez, a sanção de “penalidade mais multa” (0,211) está associada à duração de “3 a 4 meses” (0,245). Já, na dimensão 2, a sanção de “impedimento em licitar” (0,448) possui maior associação com a “duração da penalidade de 24 a 30 meses” (contribuição do ponto de 0,787).

Quadro 5 – Dimensões, porcentagens de inércia e categorias de variáveis associadas com variáveis processuais

Var		Dim	Variáveis processuais					
			JUS		REC		SAN	
			%	Categoria	%	Categoria	%	Categoria
Variável do contratante	VIT	1	49,40 %	Valor de 0 a R\$ 304,35; Valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60, aumento de custos	80,60 %	não apresentar recurso; Valor de 304,36 a R\$ 834,60		
		2	34,30 %	Não apresentar defesa; escassez produto; Valor de R\$ 834,61 a R\$ 3.015,60	19,40 %	apresentação de recurso; Valor de R\$ 834,36 a R\$ 3015,55		
Variáveis processuais	JUS	1			86,60 %	empresa não penalizada; não apresentar recurso; não apresentação de defesa		
		2			13,40 %	apresentação de recurso; aumento de custos, não apresentar defesa		
	SAN	1	82,70 %	processo solucionado; não aplicação de sanção; não apresentar defesa	97,40 %	ausência de sanção; empresa não penalizada; não apresentar recurso; impedimento em licitar		
		2	14,30 %	Advertência; aumento dos custos; impedimento em licitar	2,60%	apresentação de recurso; advertência; penalidade e multa		
	DUP	1	92,90 %	não apresentação de defesa; zero a dois meses	86,80 %	empresa não penalizada; zero a dois meses; não apresentar recurso; três a 4 meses e de 6 a 12 meses	97,90 %	Não aplicação sanção; três a 4 meses; seis a 12 meses; zero a 2 meses; advertência
		2	7,1% %	seis a 12 meses; demais justificativas; 3 a 4 meses; 24 a 30 meses	13,20 %	Apresentação de recurso; 24 a 30 meses	2,10%	impedimento em licitar; penalidade e multa; 24 a 30 meses

Fonte: Dados da pesquisa

Por fim, as associações entre as categorias de “justificativa” e “duração da penalidade” têm 92,9% da inércia total dos dados explicada na dimensão 1. A justificativa categorizada como “não apresentou defesa” (0,490) associa-se às durações de penalidade mais moderadas, ou seja, “duração da penalidade de 3 a 4 meses” (0,172) e também a “duração da penalidade de 6 a 12 meses” (0,339), conforme mapa perceptual. Na dimensão 2, as “demais justificativas” (0,701) associam-se com durações punitivas mais longas, ou seja, “duração das penalidades de 24 a 30 meses” (0,338). Essa análise permite concluir que a falta de defesa por parte das empresas geralmente resulta em penalidades moderadas, enquanto justificativas específicas e claras tendem a resultar em penalidades mais curtas. Em contrapartida, justificativas variadas e menos específicas estão associadas a penalidades mais severas e prolongadas. Dessa forma, o comportamento das penalidades pode ser melhor compreendido observando-se a natureza e a especificidade das justificativas apresentadas pelas empresas.

4.4 ANÁLISE fsQCA

A análise de conteúdo permitiu identificar e codificar variáveis dos processos sancionatórios. A análise de correspondência serviu para identificar e ilustrar graficamente as associações entre categorias de variáveis nos processos sancionatórios. Deste modo, foi possível visualizar relações e padrões entre essas variáveis. Tais padrões servem então de detalhamento para as lógicas capturadas por meio das combinações de condições que levam às sanções mais severas empreendidas por meio da fsQCA. A análise fsQCA sinaliza, por meio de operadores booleanos, a interseção (*), união (\cup), ausência (\sim) ou indiferença das variáveis que se qualificam como condição para as sanções mais graves nos processos sancionatórios.

Para observar quais variáveis, conjuntamente e em diferentes configurações, levam as empresas às penalizações mais graves, foram geradas as soluções com o auxílio do *software* fsQCA 4.1. A Tabela 8 ilustra as 12 soluções intermediárias geradas pelo sistema, expressas por meio de operadores booleanos que demonstram as relações entre os conjuntos de condições (variáveis) que apresentam o resultado sanção (variável dependente).

Para melhorar a interpretação dos dados, foi elaborada a Tabela 9, uma forma atualmente mais utilizada para analisar as soluções, proposta inicialmente por Fiss (2011). A tabela apresenta as 12 soluções identificadas pelo software que são suficientes para o resultado, ou seja, que levam às sanções mais graves. Em vez de utilizar operadores booleanos, Fiss (2011)

emprega círculos pretos, brancos ou a ausência de círculos para indicar, respectivamente, a presença, a ausência ou a indiferença das condições para o resultado.

Tabela 8 – Soluções intermediárias de sintaxe booleana na dedução de Lógica Sancionatória via fsQCA

Solução	Expressão booleana
1	ME*~EPP*~DEMAIS*~MC*~MP*SER~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*~VALOR
2	ME*~EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*VALOR
3	ME*~EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*HST
4	~ME*EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*HST
5	ME*~EPP*~DEMAIS*~MC*~MP*SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*HST
6	ME*~EPP*~DEMAIS*~MC*~MP*SER*~ATRASO*~INEX*OUTROS*~JUS*~REC*~VALOR*~HST
7	~ME*EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*~INEX*OUTROS*JUS*REC*~VALOR*~HST
8	ME*~EPP*~DEMAIS*~MC*~MP*SER*~ATRASO*~INEX*OUTROS*JUS~REC*VALOR*~HST
9	ME*~EPP*~DEMAIS*~MC*MP*~SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*VALOR*HST
10	~ME*EPP*~DEMAIS*~MC*~MP*SER~ATRASO*INEX*~OUTROS*~JUS*~REC*VALOR*HST
11	ME*~EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*INEX~OUTROS*JUS*REC*VALOR*~HST
12	ME*~EPP*~DEMAIS*MC*~MP*~SER*~ATRASO*INEX*~OUTROS*JUS*REC*~VALOR*HST

Fonte: dados da pesquisa

Na análise da Tabela 9, observou-se que as sanções mais graves nos processos sancionatórios estão relacionadas a 12 soluções identificadas. O modelo apresenta uma alta consistência geral (0,928), indicando que as soluções são subconjuntos do conjunto de sanções mais graves nos processos sancionatórios. Segundo Ragin, Strand e Rubinson. (2008), o valor da consistência da solução deve ser o mais próximo possível de 1, com valores menores que 0,75 indicando falta de consistência. Portanto, o modelo como um todo caracteriza-se por um alto grau de pertencimento ao resultado, evidenciando a gravidade das sanções aplicadas.

Ao analisar o modelo separadamente, 41,67% das configurações (soluções 6, 7, 8, 9 e 12) alcançaram uma consistência de 1,000, mostrando que as condições (variáveis) dessas soluções estão fortemente relacionadas ao resultado (sanção mais grave). A cobertura geral da solução foi de 0,443, indicando que 44,3% dos processos (43 casos) são contemplados por pelo menos uma das 12 configurações que levam às sanções mais graves. Segundo Ragin (2009), uma cobertura geral entre 0,25 e 0,90 oferece suporte à explicação do modelo. Assim, as 12 soluções têm a capacidade de explicar as sanções mais graves (resultado).

Tabela 9 - Soluções que levam as sanções mais graves

Condições	Soluções											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Porte												
ME	●	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●
EPP	○	○	○	●	○	○	●	○	○	●	○	○
Demais	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Valor	○	●				○	○	●	●	●	●	○
Material												
MC	○	●	●	●	○	○	●	○	○	○	●	●
MP	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○
SER	●	○	○	○	●	●	○	●	○	●	○	○
Motivo												
Atraso	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Inexecução	●	●	●	●	●	○	○	○	●	●	●	●
Outros	○	○	○	○	○	●	●	●	○	○	○	○
Apresentação de justificativa												
Histórico	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Recurso	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Cobertura bruta	0,053	0,086	0,107	0,085	0,060	0,021	0,021	0,019	0,024	0,024	0,027	0,022
Cobertura única	0,016	0,024	0,045	0,085	0,023	0,021	0,021	0,019	0,024	0,024	0,020	0,014
Consistência	0,963	0,967	0,922	0,871	0,879	1,000	1,000	1,000	1,000	0,923	0,992	1,000
Consistência geral	0,928											
Cobertura geral	0,443											

Nota: Círculos pretos (●) indicam a presença da condição, círculos brancos (○) indicam a ausência da condição, e a não existência de círculos indicam a indiferença da condição.

Fonte: dados da pesquisa

A cobertura bruta indica a proporção de casos contemplados por uma solução (compartilhado com outras soluções), enquanto a cobertura única evidencia a proporção de casos exclusivamente contemplados pela solução (Ragin, 2009). Em relação à cobertura bruta das configurações, a solução 3 possui o maior valor (0,107), indicando que a maioria dos casos constam nesta solução (10 casos), embora estes casos também possam estar em outras soluções. Já a solução 4 apresenta a maior cobertura única (0,085), indicando que 8 casos compartilham apenas esta solução.

As soluções 1, 2, 3, 5, 9, 11 e 12 representam 58,33% das configurações de variáveis (sete em 12) que resultam em punição na análise fsQCA (vide Apêndice C) e compartilham as condições presentes de ME e motivo de inexecução. Isoladamente, 57,14% das empresas (60 em 105) são ME e quase dois terços (65,71%) dos processos sancionatórios têm como motivação a inexecução parcial ou total do contrato. A filtragem das duas condições combinadas resulta em 38,10% dos 105 processos. A proximidade do percentual de ME na amostra e das soluções (fsQCA) que compartilham as condições de ME e de inexecução (38,10%) indica que as microempresas são predominantes, tanto no conjunto de soluções quanto na amostra de empresas analisadas. Nesse agrupamento de condições, as penas mais severas de impedimento de licitar e contratar foram aplicadas 13 vezes, enquanto a sanção de penalidade mais multa totalizou 16 casos, ambas representando 72,5% dos 40 processos que envolvem ME. A mediana dos valores dos itens objeto de inexecução ficou em R\$ 1.105,75, com um intervalo interquartil entre R\$ 507,88 e R\$ 2.872,02. Nesse conjunto de processos que compartilham tais condições também é possível verificar que a mediana de duração das penas é de três meses e de 11 penalidades no histórico.

As soluções 2, 3, 4, 11 e 12 compartilham as condições presentes, MC e inexecução, e compreendem 45,71% das configurações que conduzem às penalizações na análise fsQCA. Tanto material de consumo (68,6%) quanto a inexecução (65,71%) respondem isoladamente pela maioria dos processos da amostra. A combinação das duas condições responde por 45,71% dos processos. Destes processos, foram aplicadas 15 sanções de impedimento de licitar e contratar e 15 sanções de penalidade e multa, totalizando ambas 62,5% dos 48 processos que compartilharam as condições material de consumo e inexecução. A mediana dos valores dos materiais de consumo com inexecução ficou em R\$ 611,78, com um intervalo interquartil entre R\$ 410,15 e R\$ 1.336,60. Já a mediana de duração das penas, ficou em 2,5 meses e o histórico de penalizações em 18,5.

As soluções 4 e 10 representam 22,87% das configurações de variáveis (duas em 12) que resultam em punição mais grave na análise fsQCA e compartilham as condições presentes, EPP, motivo de inexecução e histórico. Cabe destacar que do total de configurações do modelo, apenas 50,0% apresentam o histórico de penalização como condição para sanções mais severas. Isoladamente, 39,05% das empresas da amostra (n=105) são EPP e quase dois terços (65,71%) dos processos sancionatórios têm como motivação a inexecução parcial ou total do contrato. A filtragem dos dados dessas três condições concomitantes ocorre em 21,9% dos processos. A análise descritiva também revelou que as EPPs apresentaram uma mediana de histórico de penalizações mais elevada (23). A mediana de valores de itens com inexecução nesse

agrupamento ficou em R\$ 573,65, com um intervalo interquartil entre R\$ 347,19 e R\$ 2.729,00. A mediana da duração das penalidades foi de zero meses e o intervalo interquartil ficou entre zero e seis meses. Nesse conjunto de soluções fica claro que o histórico de penalizações, como condição para punição, não demonstra capacidade de dissuasão de comportamentos oportunistas, conforme discutido na revisão teórica.

As soluções 2, 3, 11 e 12 constituem um terço das configurações de condições para punição (quatro em 12) na análise fsQCA e compartilham as condições ME, MC e motivo de inexecução. Individualmente, 57,14% dos processos são relacionados a ME, e quase dois terços (65,71%) dos processos sancionatórios têm como causa a inexecução parcial ou total do contrato. Material de Consumo (MC) é o ativo em 68,6% dos processos sancionatórios da amostra. A filtragem da amostra (n=105) resultou em 27 processos (25,71%) compartilhando as três condições mencionadas. A mediana dos valores dos materiais de consumo com inexecução contratual de ME fornecedoras ficou em R\$ 805,80, com um intervalo interquartil entre R\$ 423,40 e R\$ 1.530,35. A mediana da duração das penalidades foi de três meses, com um intervalo interquartil entre zero e quatro meses. Já, a mediana do histórico de penalidades ficou em nove com intervalo interquartil entre três vírgula cinco e 29. Esses dados sugerem que a aquisição de material de consumo de MEs frequentemente causa desafios de inexecução à parte contratante.

As soluções 3, 5, 9 e 12 também constituem um terço (quatro em 12) das configurações de variáveis que resultam em punições na análise fsQCA e compartilham as condições ME e histórico de penalização. Individualmente, 57,14% dos processos são relacionados a ME, e 84,76% das empresas da amostra têm histórico de penalização, variando de uma a 234 sanções. A filtragem de condições concomitantes de porte de ME e histórico de penalização superior a zero resultou em 49 processos (46,7% do total). A mediana do valor dos itens associados às penalidades foi de R\$ 843,90, com um intervalo interquartil entre R\$ 416,40 e R\$ 3.031,10. A mediana da duração das penalidades foi de três meses, com um intervalo interquartil entre zero e seis meses. Já, a mediana do histórico de penalidades ficou em 14 com intervalo interquartil entre seis e 29 sanções. Esses dados sugerem que as MEs objeto de processo sancionatório instaurado possuem um histórico de sanções considerável.

Por fim, as soluções 11 e 12 constituem 16,67% das configurações de variáveis (duas em 12) que resultam em punições na análise fsQCA e compartilham as condições ME, inexecução, MC e apresentação de justificativa. Individualmente, 57,14% dos processos são relacionados a ME, quase dois terços (65,71%) dos processos sancionatórios têm como causa a inexecução parcial ou total do contrato, 68,6% dos processos se referem à contratação de MC,

e 38,10% das empresas apresentaram justificativa no processo sancionatório. De forma combinada, 11,4% dos processos (12 em 105) da amostra compartilham as quatro condições de ME, inexecução, MC e apresentação de justificativa. A mediana dos valores dos materiais de consumo com inexecução ficou em R\$ 843,90 com um intervalo interquartil entre R\$ 495,62 e R\$ 2.393,86. A mediana da duração das penalidades foi zero, com um intervalo interquartil entre zero e três vírgula vinte e cinco meses. Por sua vez, a mediana do histórico de penalidades ficou em 18,5 com intervalo interquartil entre dois vírgula vinte e cinco e 36,25. Processos sancionatórios relacionados às MEs frequentemente envolvem inexecução e, mesmo com a apresentação de justificativas formais, acabam resultando em punições.

A análise das estatísticas descritivas, a análise de correspondência e a fsQCA revelaram padrões distintos, mas inter-relacionados nas sanções aplicadas a empresas contratadas. A predominância de microempresas (MEs) nos processos sancionatórios, representando 57,1% do total, e de empresas de pequeno porte (EPPs) com 39,0%, destaca a vulnerabilidade dessas categorias. A análise descritiva mostrou que as inexecuções parciais ou totais dos contratos são a principal razão para as sanções, afetando principalmente as MEs. A ausência de defesa foi observada em 31,4% dos casos envolvendo MEs, refletindo uma possível limitação na capacidade dessas empresas de responder adequadamente aos processos administrativos.

A análise de correspondência reforçou esses achados, revelando associações significativas entre as categorias das variáveis. Por exemplo, a justificativa de “aumento de custos” foi frequentemente associada a inexecuções contratuais, especialmente entre MEs. Além disso, a falta de apresentação de defesa estava fortemente ligada a penalidades mais severas, como impedimento de licitar e penalidades monetárias. Esses resultados indicam que MEs e EPPs, ao não apresentarem defesas robustas, estão mais propensas a receber sanções graves. A análise de correspondência também mostrou uma forte associação entre a inexecução contratual e a não apresentação de justificativa, o que foi corroborado pela fsQCA, onde 7 das 12 configurações identificadas incluem a combinação de ausência de justificativa e inexecução contratual.

A análise fsQCA evidenciou essas observações ao identificar 12 soluções que explicam as sanções mais graves. As soluções que combinam inexecução contratual com ausência de justificativa e histórico de penalizações representam 28,6 dos casos. Já as soluções 2, 3, 11 e 12, que combinam ME, MC e inexecução, resultaram em 74% dos casos com sanções severas, confirmando a vulnerabilidade das MEs. A apresentação de justificativa foi associada a sanções mais leves, como demonstrado nas soluções 11 e 12, onde a mediana da duração das penalidades foi de três meses, em contraste com penalidades mais longas em casos sem

justificativa. Isso evidencia a importância de uma resposta adequada no processo sancionatório para mitigar a severidade das sanções.

5 CONCLUSÕES

A lógica sancionatória da B Adm Gu SM está compreendida em uma estrutura de governança que visa garantir a conformidade e eficiência nas aquisições públicas por meio de sanções administrativas. Este processo burocrático rígido impõe penalidades para inexecuções contratuais, com o objetivo de dissuadir comportamentos oportunistas e assegurar o cumprimento das obrigações. O “mito racionalizado”, tal como discutido por Meyer e Rowan (1977), coloca as sanções como uma tentativa de reforçar a legitimidade institucional e a aparência de eficiência nas aquisições públicas. No entanto, os resultados indicam que essas medidas são mais simbólicas do que substantivas, contribuindo pouco para a melhoria real do desempenho contratual. As políticas sancionatórias parecem funcionar mais como um ritual de conformidade do que como mecanismos efetivos de governança, pois a eficácia dessas sanções em promover comportamentos desejáveis entre os fornecedores demonstrou-se limitada.

A análise de correspondência e os testes de associação entre variáveis revelaram uma dominância clara da lógica burocrática na B Adm Gu SM. As associações mais fortes e predominantes foram observadas no grupo processual, destacando o cumprimento estrito dos ritos legais. Em contraste, as variáveis descritivas dos fornecedores não apresentaram associações significativas com as variáveis de interesse do contratante, nem entre si, exceto entre a duração da penalidade e o histórico de punições e, entre o porte da empresa e a apresentação (ou não) de justificativa. Seria esperado que uma lógica gerencial estabelecesse associações entre fornecedores e compradores, promovendo maior integração e eficiência nas aquisições. No entanto, as variáveis de interesse do contratante mostraram associações principalmente com as variáveis processuais, o que reflete o poder-dever da Administração na abertura de processos sancionatórios, reforçando a lógica burocrática dominante que privilegia a conformidade e o seguimento rigoroso das normas estabelecidas.

As condições de microempresas (ME), inexecução parcial ou total do contrato, material de consumo e não apresentação de justificativas foram identificadas como fatores-chave nas decisões de penalização da B Adm Gu SM. A alta incidência de processos sancionatórios envolvendo MEs destaca a vulnerabilidade desse grupo no cumprimento das contratações, enfrentando desafios consideráveis que resultam em inexecuções contratuais. Essa vulnerabilidade sugere que haja falta de recursos e de *expertise* para as ME lidarem com a complexidade e as exigências dos contratos públicos. Além disso, a eficiência questionável das compras sociais revela que, embora essas compras visem promover a inclusão de microempresas e outros grupos vulneráveis no mercado de contratos públicos, a elevada taxa

de inexecução associada a essas empresas sugere que esses objetivos não estão sendo plenamente alcançados. As compras sociais, conforme praticadas atualmente, podem estar mais alinhadas com objetivos simbólicos de inclusão do que com a eficiência operacional. Tal fato reflete a necessidade de políticas que não apenas promovam a participação, mas também forneçam o suporte necessário para assegurar o cumprimento contratual. Portanto, é essencial que as políticas de compras sociais sejam reformuladas para incluir medidas que ajudem as MEs a superar os desafios que enfrentam, proporcionando recursos e capacitação adequados para que possam cumprir suas obrigações contratuais de maneira eficiente e eficaz.

Em segundo lugar, a inexecução parcial ou total dos contratos foi identificada como a causa predominante das sanções, caracterizando-se como condição presente em quase dois terços dos processos analisados. Este resultado ressalta a importância de mecanismos de monitoramento e controle mais rigorosos durante a execução dos contratos, bem como a necessidade de cláusulas contratuais claras e executáveis que incentivem o cumprimento integral das obrigações pelos fornecedores. O foco na inexecução sugere que o setor público precisa desenvolver melhores práticas de acompanhamento e suporte ao longo do ciclo de vida do contrato, desde a adjudicação até a entrega final.

Além disso, a análise revelou que a apresentação de justificativas, embora frequente, não é suficiente para evitar penalizações quando combinada com a condição de inexecução. Isso indica que, embora a justificativa formal seja um procedimento padrão, ela não substitui a necessidade de conformidade com os termos contratuais. Portanto, é crucial que os fornecedores não apenas apresentem justificativas adequadas, mas também adotem medidas proativas para garantir a execução eficiente dos contratos. Essa constatação aponta para uma necessidade de revisão dos procedimentos de aceitação e avaliação de justificativas no setor público.

A análise das sanções aplicadas a fornecedores da B Adm Gu SM revelou um paradoxo interessante. Apesar das penalizações mais severas frequentemente estarem associadas a itens de baixo valor, os custos de transação permanecem elevados. Os baixos valores das medianas nas várias soluções fsQCA indicam que as penalizações aplicadas não proporcionam um benefício econômico significativo, levantando a questão se a dominância da lógica burocrática não é a causa principal desses elevados custos de transação. Esta lógica, com seu foco em regras rígidas e conformidade estrita, pode estar inflacionando os custos ao exigir procedimentos complexos e hierarquizados para lidar com inexecuções de itens de baixa especificidade. Uma abordagem mais econômica poderia ser a de delegar a aquisição desses itens diretamente aos interessados, permitindo-lhes operar no mercado sem a intermediação burocrática, enquanto se resguarda o controle posterior por meio de auditorias e mecanismos de controle interno. Esta

mudança poderia reduzir significativamente os custos transacionais, tornando o processo mais eficiente e ágil. Contudo, essa alternativa demanda mais reflexões em estudos futuros e depende de uma mudança no paradigma administrativo e legal no Brasil.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Alessandro Anibal Martins de; SANO, Hironobu. Função compras no setor público: desafios para o alcance da celeridade dos pregões eletrônicos. **Revista de administração pública**, v. 52, n. 1, p. 89-106, 2018. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/YQ35TgSsFSq3J8RvVpNMjpB/?lang=pt>. Acesso em: 5 ago. 2023.
- BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. 3ª reimpressão da 1ª edição. São Paulo, Edições, v. 70, 2016.
- BARRAKET, Josephine; KEAST, Robyn; FURNEAUX, Craig. **Social procurement and new public governance**. Routledge, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.4324/9780203797532>. Acesso em: 15 nov. 2023.
- BECCARIA, Cesare. **Dos Delitos e das Penas**. São Paulo: Hemus, 1971.
- BIAGE, V. S. M.; CALADO, L. R. **Análise dos resultados das contratações públicas sustentáveis**. Revista eletrônica de Administração, v. 82, n. 3, p. 601-621; set./dez., 2015. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/read/a/bTX9f7JFfRdcpRhQmWGJvbG/?lang=pt&format=html>. Acesso em: 5 ago. 2023.
- BRASIL. **Lei nº 8666, de 21 de junho de 1993**. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 1993. Disponível em: https://www.eb.mil.br/o-exercito?p_p_id=101&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_101_struts_action=%2Fasset_publisher%2Fview_content&_101_assetEntryId=12613928&_101_type=document&inheritRedirect=false. Acesso em: 11 jul. 2023.
- BRASIL. **Lei nº 9.784, de 29 de janeiro de 1999**. Regula o processo administrativo no âmbito da Administração Pública Federal. Brasília: Congresso Nacional, 1999. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19784.htm. Acesso em: 11 jun. 2023.
- 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. Brasília: Congresso Nacional: 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110520.htm. Acesso em: 10 jul. 2023.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília: Congresso Nacional, 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 20 ago. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013.** Regulamenta o Sistema de Registro de Preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Brasília: Congresso Nacional, 2013. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d7892.htm. Acesso em: 11 jul. 2023.

BRASIL. **Instrução Normativa nº 05, de 26 de maio de 2017.** Dispõe sobre as regras e diretrizes do procedimento de contratação de serviços sob o regime de execução indireta no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, 2017. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/instrucoes-normativas/instrucao-normativa-no-5-de-26-de-maio-de-2017-atualizada>. Acesso em: 11 nov. 2023.

BRASIL. **Portaria nº 162-EME, de 5 de junho de 2017.** Aprova a diretriz para implantação da Base Administrativa da Guarnição de Santa Maria. Brasília, DF: Estado-Maior do Exército. Disponível em: http://www.sgex.eb.mil.br/sistemas/boletim_do_exercito/boletim_be.php. Acesso em: 20 jun. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 10.024, de 20 de setembro de 2019.** Regulamenta a licitação, na modalidade pregão, na forma eletrônica, para a aquisição de bens e a contratação de serviços comuns, incluídos os serviços comuns de engenharia, e dispõe sobre o uso da dispensa eletrônica, no âmbito da administração pública federal. Brasília: Congresso Nacional, 2019. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/d10024.htm0024. Acesso em: 10 jul. 2023.

BRASIL. **Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021.** Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Brasília: Congresso Nacional, 2021. Disponível em: https://www.eb.mil.br/o-exercito?p_p_id=101&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_101_struts_action=%2Fasset_publisher%2Fview_content&_101_assetEntryId=12613928&_101_type=document&inheritRedirect=false. Acesso em: 11 jul. 2023.

BRASIL. **Decreto nº 11.462, de 31 de março de 2023.** Regulamenta os art. 82 a art. 86 da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, para dispor sobre o sistema de registro de preços para a contratação de bens e serviços, inclusive obras e serviços de engenharia, no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional. Brasília: Congresso Nacional, 2023. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2023/decreto/D11462.htm. Acesso em: 20 jul. 2023.

BRASIL. Controladoria-Geral da União. **Portal da transparência.** Brasília: CGU, 2023. Disponível em: <https://portaldatransparencia.gov.br/licitacoes?ano=2022>. Acesso em: 11 ago. 2023.

BRITTO, Jorge; KUPFER, David; HASENCLEVER, L. Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. **Rio de Janeiro (RJ): Campus, 2002.**

BURRELL, Gibson; MORGAN, Gareth. **Sociological paradigms and organizational analysis:** Elements of the sociology of corporate life. Heinemann Educational Books, 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.4324/9781315609751>. Acesso em: 10 mar. 2024.

CARAMANI, Daniele. **Introduction to the comparative method with Boolean algebra**. Sage publications, 2009.

CALDAS, Miguel P.; CUNHA, Miguel Pina. Ecologistas e economistas organizacionais: o paradigma funcionalista em expansão no final do século XX. **Revista de Administração de Empresas**, v. 45, p. 65-69, 2005. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/vLjYk7PwXDTzfVSdPyRTrCn/?lang=pt>. Acesso em: 9 set. 2023.

CERVI, Fernanda; CHRISTOPOULOS, Tania Pereira. Dinâmica das lógicas institucionais de sustentabilidade nas organizações: uma revisão sistemática de literatura. **Cadernos EBAP. BR**, v. 22, p. e2023-0086, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1679-395120230086>. Acesso em: 20 maio 2024.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. *Economica*, New Series, 4 (16), 386-405. **Article first published online**, v. 19, 1937. Acesso em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>. Disponível em: 18 set. 2023.

COMISSÃO EUROPEIA. Buying social: **A guide to taking account of social considerations in public procurement**. – 2nd ed 2021/C 237/01 (OJ C, C/237, 18.06.2021, p. 1). CELEX: 52021XC0618(01). Disponível em: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52021XC0618\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52021XC0618(01)). Acesso em: 30 ago. 2023.

CRESPO, Nuno Fernandes; CARLA, Curado; OLIVEIRA, Mírian; PASCUAL, Lúcia Muñoz. Entrepreneurial capital leveraging innovation in micro firms: A mixed-methods perspective. **Journal of Business Research**, v. 123, p. 333-342, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.001>. Acesso em: 5 fev. 2024.

CUSHMAN, Fiery. Punishment in humans: From intuitions to institutions. **Philosophy Compass**, v. 10, n. 2, p. 117-133, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/PHC3.12192>. Acesso em: 18 maio 2024.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v. 48, p. 147-160, 1983. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/9780691229270-005>. Acesso em: 15 abr. 2024.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. **The new institutionalism in organizational analysis**. University of Chicago press, 1991.

DI MAURO, Carmela; ANCARANI, Alessandro; HARTLEY, Tara. Unravelling SMEs' participation and success in public procurement. **Journal of public procurement**, v. 20, n. 4, p. 377-401, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/JOPP-03-2018-0013>. Acesso em: 15 ago. 2023.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 36. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024.

DOBIJA, Dorota; GÓRSKA, Anna Maria; GROSSI, Giuseppe; STRZELCZYK, Wojciech. Rational and symbolic uses of performance measurement: Experiences from Polish universities. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, [S. l.], v. 32, n. 3, p. 750–781, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-08-2017-3106>. Acesso em 10 mar. 2024.

EAGLETON-PIERCE, M.; KNAFO, S. Introduction: the political economy of managerialism. **Review of International Political Economy**, v. 27, n. 4, p.763 - 779, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/09692290.2020.1735478>. Acesso em 24 jun. 2024.

ELLSTRÖN, Per-Erik. Quatro faces das organizações educacionais. **Revista Brasileira de Política e Administração da Educação - Periódico científico editado pela ANPAE**, [S. l.], v. 23, n. 3, p. 449–461, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.21573/vol23n32007.19142>. Acesso em: 10 mar. 2024.

FÁVERO, Luiz Paulo Lopes; BELFIORE, Patrícia Prado; DA SILVA, Fabiana Lopes; CHAN, Betty Lilian. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FISS, Peer C. Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. **Academy of management journal**, v. 54, n. 2, p. 393-420, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/amj.2011.60263120>. Acesso em: 25 abr. 2024.

FOUCAULT, Michel. **Vigiar e Punir**. Nascimento da Prisão. São Paulo: Vozes. 42 ed. 2020.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO. **Relatório Técnico 12: consolidação do levantamento de custos**. São Paulo, 2007. Disponível em: <file:///C:/Users/setfin-aux3/Downloads/RT%2012%20-%20Levantamento%20de%20custos%20-%20consolida%C3%A7%C3%A3o%20de%20todos%20os%20%C3%B3rg%C3%A3os.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2023.

FRIEDLAND, Roger; ALFORD, Robert R. Bringing society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. Powell WW, DiMaggio PJ, eds. **The New Institutionalism in Organizational Analysis**. 1991. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/238198697_Bringing_Society_Back_In_Symbols_Practices_and_Institutional_Contradictions. Acesso em: 20 dez. 2023.

GLYNN, M. A. Book review: Patricia Thornton, William Ocasio, and Michael Lounsbury: **The institutional logics perspective: a new approach to culture, structure, and process**. 2013.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. Editora Atlas SA, 2019.

GRECKHAMER, Thomas; FURNARI, Santi; FISS, Peer C.; AGUILLERA, Ruth V. Studying configurations with qualitative comparative analysis: Best practices in strategy and organization research. **Strategic Organization**, v. 16, n. 4, p. 482-495, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/1476127018786487>. Acesso em: 18 mar. 2024.

GREENWOOD, Royston; HININGS, C. R.; WHETTEN, Dave. Rethinking institutions and organizations. **Journal of Management Studies**, [S. l.], v. 51, n. 7, p. 1206–1220, 2014.

DOI: [tr10.1111/joms.12070](https://doi.org/10.1111/joms.12070). Disponível em:
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/joms.12070>. Acesso em: 15 mar. 2024.

HARLAND, Christine; TELGEN, Jan; CALLENDER, Guy; GRIMM, Rick; PATRUCCO, Andrea. Implementing government policy in supply chains: an international coproduction study of public procurement. **Journal of supply chain management**, v. 55, n. 2, p. 6-25, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/jscm.12197>. Acesso em: 20 fev. 2024.

HAVEMAN, Heather A.; GUALTIERI, Gillian. Institutional logics. In: **Oxford research encyclopedia of business and management**. 2017. Disponível em:
<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.137>. Acesso em: 18 fev. 2024.

HAVEMAN, Heather A.; JOSEPH-GOTEINER, David; LI, Danyang. Institutional logics: Motivating action and overcoming resistance to change. **Management and Organization Review**, v. 19, n. 6, p. 1152-1177, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/mor.2023.22>. Acesso em: 18 maio 2024.

HYLTON, Keith N. The theory of penalties and the economics of criminal law. **Review of Law & Economics**, v. 1, n. 2, p. 175-201, 2005. Disponível em:
<https://doi.org/10.2202/1555-5879.1024>. Acesso em: 05 abr. 2024.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: comentários à legislação do pregão comum e eletrônico**. Dialética. Dialética, 2013.

KRASKA-MILLER, Marie. **Nonparametric statistics for social and behavioral sciences**. Crc Press, 2014.

MARRARA, Tiago. Licitações na União Europeia (I): panorama das reformas e aplicabilidade do direito comunitário. **Direito do Estado**. 3 de fevereiro de 2016. Disponível em: <http://www.direitodoestado.com.br/colunistas/thiago-marrara/licitacoes-na-uniao-europeia-i-panorama-das-reformas-e-aplicabilidade-do-direito-comunitario>. Acesso em 31 de agosto de 2023.

MEIRELES, André Basualdo. Sanções administrativas nas licitações públicas. **Contabilidade Pública-Unisul Virtual**, 2017.

MEYER, Renate E.; EGGER- PEITLER, Isabell; HÖLLERER, Markus A.; HAMMERSHMID, Gerhard. Of bureaucrats and passionate public managers: Institutional logics, executive identities, and public service motivation. **Public Administration**, v. 92, n. 4, p. 861-885, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2012.02105.x>. Acesso em: 15 nov. 2023.

MEYER, John W.; ROWAN, Brian. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. **American Journal of Sociology**, [S. l.], v. 83, n. 2, p. 340–363, 1977. DOI: 10.1086/226550. Disponível em: https://www.jstor.org/stable/2778293?seq=1#metadata_info_tab_contents. Acesso em: 05 mar. 24.

MILGROM, Paul Robert; ROBERTS, John. **Economics, organization, and management**. Prentice Hall, 1992.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO ORÇAMENTO E GESTÃO (MPOG). **Sanção administrativa: diretrizes para formulação de procedimento administrativo específico:** caderno de logística. 1.ed. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/agente-publico/cadernos-de-logistica/midia/caderno-de-logistica-de-sancao-2.pdf>. Acesso em: 18 ago. 2023.

MORGADO, Augusto César; DE CARVALHO, João Bosco Pitombeira; CARVALHO, Paulo Cezar Pinto; FERNANDEZ, Pedro. **Análise Combinatória e Probabilidade**. 11. ed. Rio de Janeiro: SBM, 2020.

NAKHLA, Michel. Information, coordination and contractual relations in firms. **International Review of Law and Economics**, v. 23, n. 1, p. 101-119, 2003. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0144-8188\(03\)00016-4](https://doi.org/10.1016/S0144-8188(03)00016-4). Acesso em: 15 ago. 2023.

NORTH, Douglass C. entitled, Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Cambridge: Cam-bridge University Press, 1990). **The Limits of Rationality**, v. 383, 2008.

OSTROM, Elinor. Background on the institutional analysis and development framework. **Policy studies journal**, v. 39, n. 1, p. 7-27, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00394.x>. Acesso em: 15 fev. 2024.

PADILHA, Angélica; DE ARAÚJO, Everton Coimbra; DE SOUZA, José Paulo. Influência das incertezas nas contratações públicas por intermédio do pregão eletrônico. **Revista brasileira de planejamento e desenvolvimento**, v. 7, n. 1, p. 67-84, 2018. Disponível em: <https://revistas.utfpr.edu.br/rbpd/article/view/7127>. Acesso em: 15 ago. 2023.

PAPPAS, Ilias O.; WOODSIDE, Arch G. Fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA): Guidelines for research practice in Information Systems and marketing. **International Journal of Information Management**, v. 58, p. 102310, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2021.102310>. Acesso em: 15 abr. 2024.

PATRUCCO, Andrea Stefano; LUZZINI, Davide; RONCHI, Stefano. Evaluating the effectiveness of public procurement performance management systems in local governments. **Local Government Studies**, v. 42, n. 5, p. 739-761, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/03003930.2016.1181059>. Acesso em: 08 set. 2023.

PETERSEN, Ole Helby; BAEKKESKOV, Erik; POTOSKI, Matthew; BROWN, Trevor L. Measuring and managing ex ante transaction costs in public sector contracting. **Public Administration Review**, v. 79, n. 5, p. 641-650, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/puar.13048>. Acesso em: 18 set. 2023.

PESTANA, M. H.; GAGEIRO, J. N. **Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS** (E. Sílabo Ed.). 2014.

RAGIN, Charles C. **Fuzzy-set social science**. University of Chicago Press, 2000.

RAGIN, Charles C. Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage. **Political analysis**, v. 14, n. 3, p. 291-310, 2006. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/pan/mpj019>. Acesso: 10 fev. 2024.

RAGIN, Charles C.; STRAND, Sarah Ilene; RUBINSON, Claude. User's guide to fuzzy-set/qualitative comparative analysis. **University of Arizona**, v. 87, p. 1-87, 2008. Disponível em:

https://www.academia.edu/31660837/USERS_GUIDE_TO_Fuzzy_Set_Qualitative_Comparative_Analysis. Acesso em: 15 abr. 2024.

RAGIN, Charles C. **Measurement versus calibration: A set-theoretic approach**. 2009.

Disponível em: <https://academic.oup.com/edited-volume/28340/chapter-abstract/215136047?redirectedFrom=fulltext>. Acesso em: 15 abr. 2024.

RIHOUX, Benoît; RAGIN, Charles C. **Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques**. Sage Publications, 2009.

RAPOSO, Luís Guilherme Rangel; DIEHL, Carlos Alberto; MASKE, Jéssica Borges. Custos de transação ex-post em aquisições de materiais por pregão eletrônico de sistema de registro de preços. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC**. 2022. Disponível em: <https://anaiscbc.abcustos.org.br/anais/article/view/4969/4982>. Acesso em: 18 abr. 2024.

REAY, Trish; JONES, Candace. Qualitatively capturing institutional logics. **Strategic Organization**, v. 14, n. 4, p. 441-454, 2016. Disponível em:

<https://doi.org/10.1177/1476127015589981>. Acesso em: 15 ago. 2023.

ROCHA FILHO, Gilberto Correia; FINGER, ANDREW BEHEREGARAI; MAIA, LEONARDO CAIXETA DE CASTRO. **Penalização de Fornecedores em Compras Públicas: Estudo de Caso em uma Universidade Pública Federal**, 2022. Disponível em:

<https://anpad.com.br/uploads/articles/118/approved/6b050305727cf58f619ee76f40697abf.pdf>. Acesso em: 25 abr. 2024.

SAUSSIÉ, Stéphane. Transaction costs and contractual incompleteness: the case of Électricité de France. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 42, n. 2, p. 189-206, 2000. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00085-8](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00085-8)Get rights and content. Acesso em: 20 abr. 2024.

SCHNEIDER, Carsten Q.; WAGEMANN, Claudius. **Set-theoretic methods for the social sciences: A guide to qualitative comparative analysis**. Cambridge University Press, 2012.

SCOTT, W. R. **Institutions and organizations. Ideas, interests, and identities**. 4. ed. London: Sage, 2008.

SKVOZNIKOV, A. The concept and purpose of punishment in Russian medieval law. *Vektor nauki Tol'attinskogo gosudarstvennogo universiteta*. **Seria Uridicheskie nauki**, 2022.

Disponível em: <https://doi.org/10.18323/2220-7457-2022-3-34-39>. Acesso em: 10 abr. 2024

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO (TCU). **Manual de Sanções Administrativas do TCU**. Brasília, 2020. Disponível em: <https://portal.tcu.gov.br/manual-de-sancoes-administrativas-do-tcu.htm><https://portal.tcu.gov.br/manual-de-sancoes-administrativas-do-tcu.htm>. Acesso em: 30 mar. 2024.

THORSTENSEN, Vera (coord.); GIESTEIRA, Luís Felipe (coord.). **Cadernos Brasil na OCDE: compras públicas**. 2021. Disponível em:

<https://repositorio.cepal.org/entities/publication/436537c9-e24a-44a9-9ec1-c0a3dc19bf5a>. Acesso em: 15 ago. 2023.

THORNTON, Patricia H. Culture and Institutional Logics. **International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition**, [S. l.], v. 5, p. 550–556, 2015. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.10455-6>. Acesso em: 5 jun. 2023.

VERGARA, Sylvia Constant. **Método de Pesquisa em Administração**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

VITTA, Heraldo Garcia. **A sanção no direito administrativo**. 8. ed. São Paulo: Malheiros, 2003.

UNIÃO EUROPEIA. Diretiva 2014/24/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro de 2014, relativa aos contratos públicos e que revoga a Diretiva 2004/18/CE. **Jornal Oficial da União Europeia**, Bruxelas, 28 mar. 2014. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0024>. Acesso em: 20 maio. 2024.

WILLIAMSON, Oliver E. The vertical integration of production: market failure considerations. **The American Economic Review**, v. 61, n. 2, p. 112-123, 1971. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1816983>. Acesso em: 15 out. 2023.

WILLIAMSON, Oliver E. Markets and hierarchies: some elementary considerations. **The American economic review**, v. 63, n. 2, p. 316-325, 1973. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1817092>. Acesso em: 24 out. 2023.

WILLIAMSON, Oliver E. The economics of organization: The transaction cost approach. **American journal of sociology**, v. 87, n. 3, p. 548-577, 1981. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdf/10.1086/227496>. Acesso em: 10 nov. 2023.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. **Administrative science quarterly**, p. 269-296, 1991. Disponível em: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315486253-7/comparative-economic-organization-analysis-discrete-structural-alternatives-oliver-williamson>. Acesso em: 13 nov. 2023.

WILLIAMSON, Oliver E. **The mechanisms of governance**. Oxford university press, 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. **Human actors and economic organization**. Università di Siena, 1999.

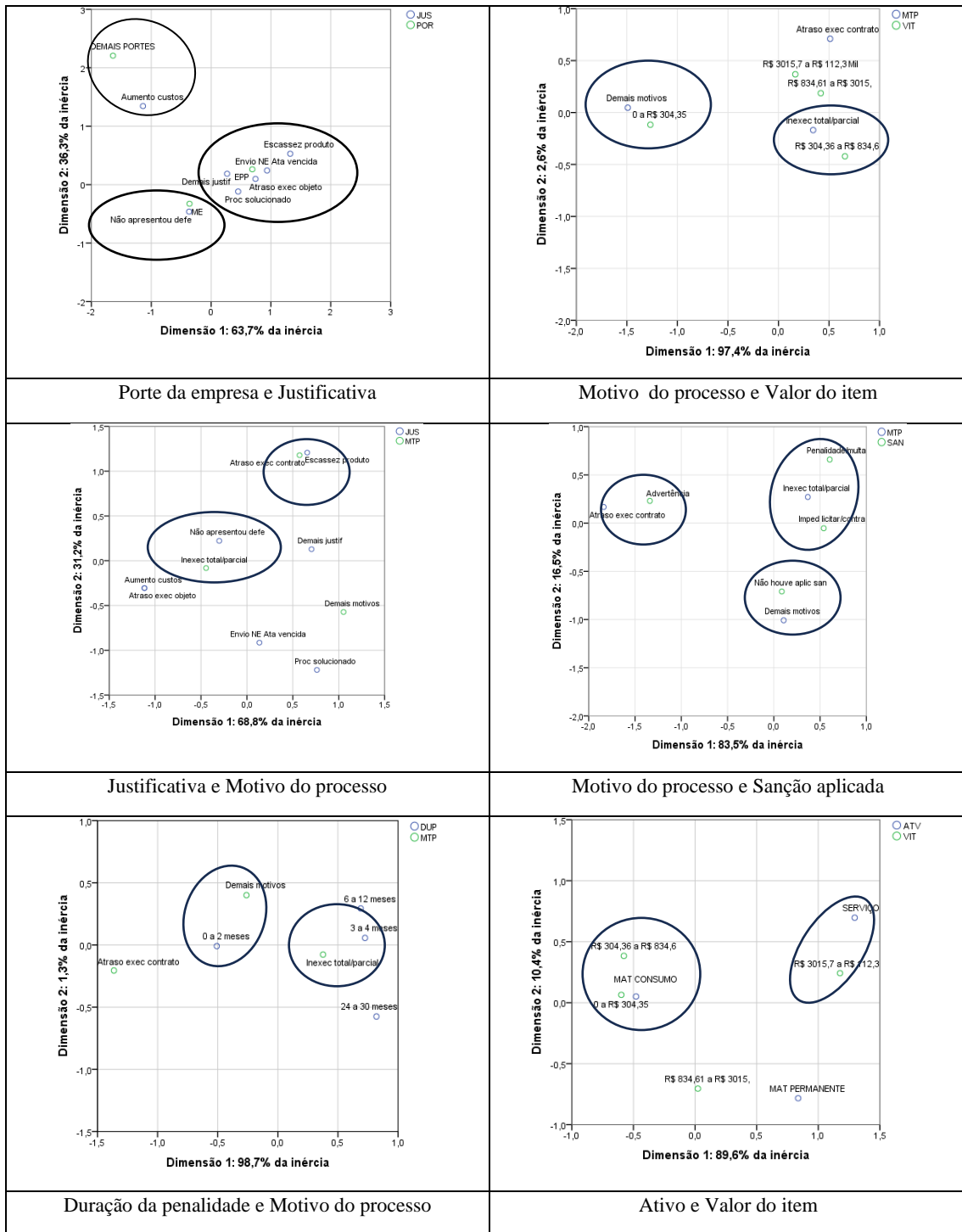
WILLIAMSON, Oliver E. The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. **Journal of economic perspectives**, v. 16, n. 3, p. 171-195, 2002. Disponível em: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/089533002760278776>. Acesso em: 22 out. 2023.

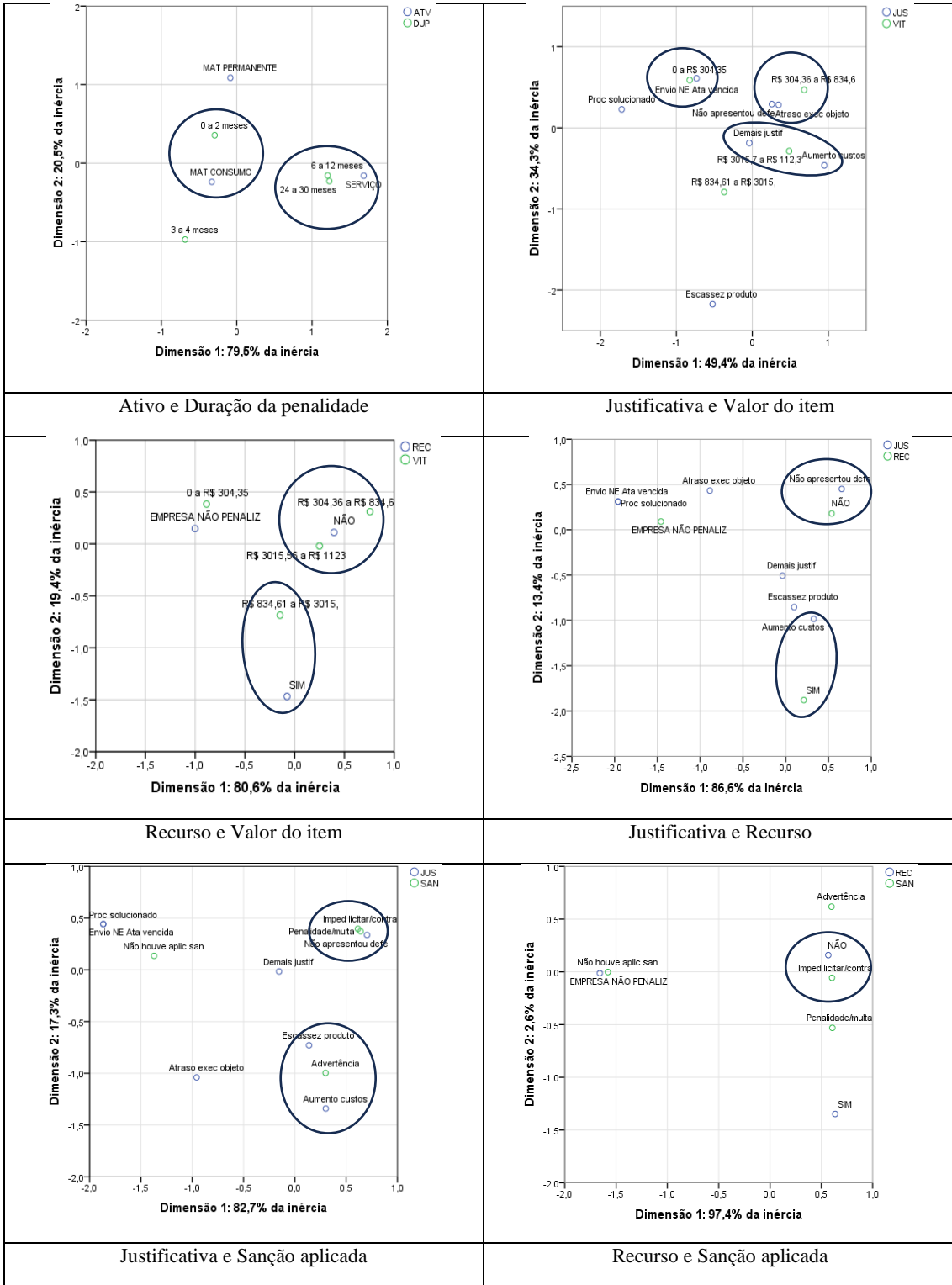
WOODSIDE, Arch G. (Ed.). **The complexity turn: Cultural, management, and marketing applications**. Springer, 2017.

ZHAO, Wei; GE, Jianhua. Different while being similar: The dual institutional process and differential organizational status. **The British Journal of Sociology**, 2023, vol. 74, no 2, p. 241-258. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12996>. Acesso em: 5 fev. 2024.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4314608/mod_resource/content/3/decio.pdf. Acesso em: 10 dez. 2023.

APÊNDICE A – BIPLOTS ENTRE VARIÁVEIS DOS PROCESSOS SANCIONATÓRIOS





Ativo e Duração da penalidade

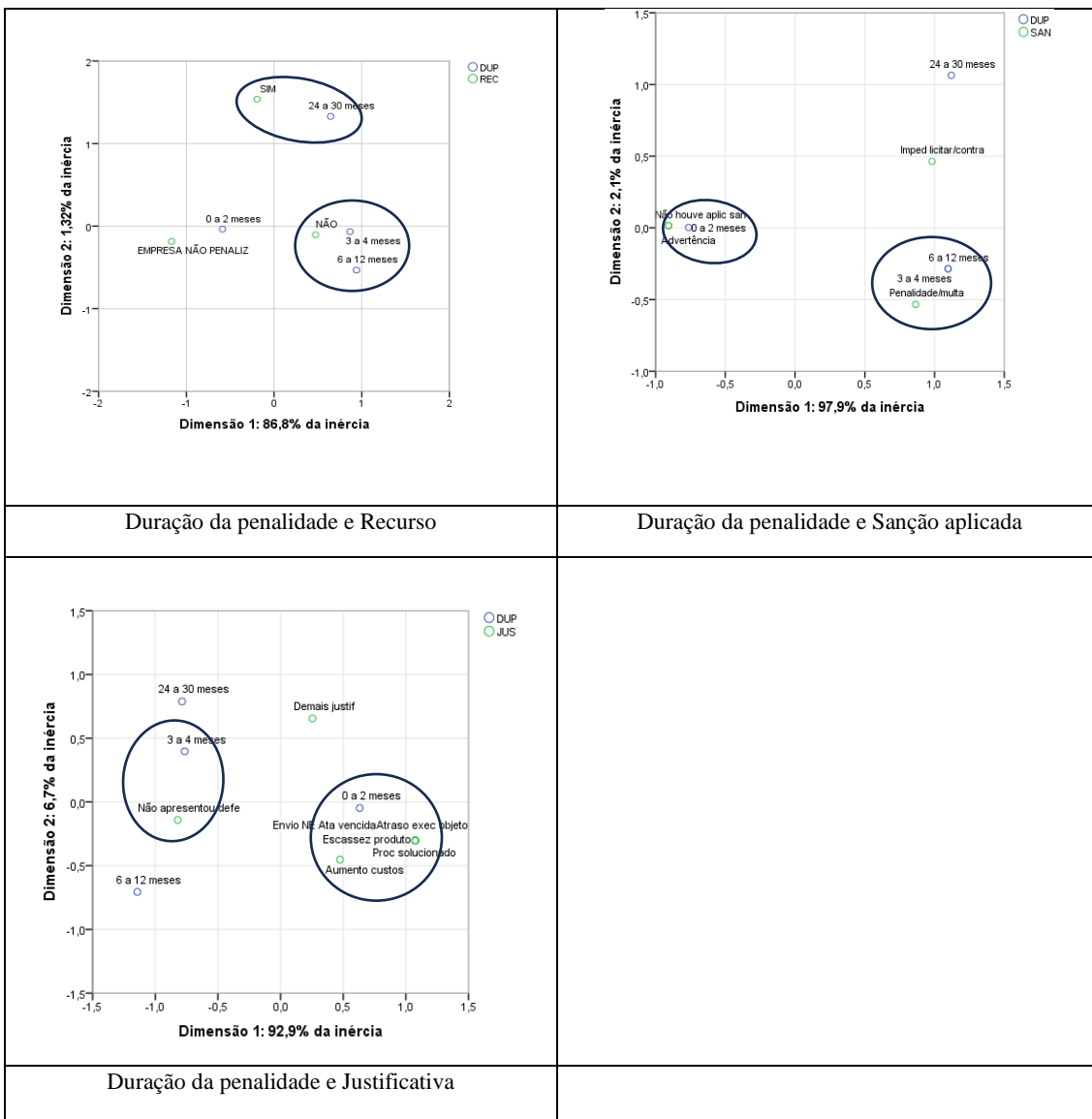
Justificativa e Valor do item

Recurso e Valor do item

Justificativa e Recurso

Justificativa e Sanção aplicada

Recurso e Sanção aplicada



Duração da penalidade e Recurso

Duração da penalidade e Sanção aplicada

Duração da penalidade e Justificativa

Fonte: Resultados da pesquisa.

APÊNDICE B – TABELAÇÃO DOS DADOS DOS PROCESSOS SANCIONATÓRIOS

REGIÃO	PORTE	VALOR	ATIVO	MOT	JUST	SAN	DUP	REC	HST
CENTRO OESTE	DEMAIS	37,80	CONSUMO	TOTAL OU	JUSTIFICATIVAS	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	7
SUL	DEMAIS	492,00	CONSUMO	TOTAL OU	CUSTO DO	LICITAR E	2	NÃO	38
SUL	DEMAIS	6.925,00	PERMANENTE	TOTAL OU	CUSTO DO	ADVERTÊNCIA	0	SIM	1
CENTRO OESTE	DEMAIS	40.627,38	SERVIÇO	TOTAL OU	APRESENTOU	MULTA	24	NÃO	50
NORDESTE	EPP	1.378,85	PERMANENTE	MOTIVOS	APÓS PRAZO DE	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	70
SUDESTE	EPP	6.895,00	PERMANENTE	MOTIVOS	PRODUTO	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	8
SUDESTE	EPP	568,63	PERMANENTE	TOTAL OU	APRESENTOU	LICITAR E	2	NÃO	65
SUDESTE	EPP	689,60	CONSUMO	EXECUÇÃO DO	APRESENTOU	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	5
SUL	EPP	1.711,64	CONSUMO	EXECUÇÃO DO	PRODUTO	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	0
CENTRO OESTE	EPP	1.275,00	CONSUMO	TOTAL OU	APRESENTOU	LICITAR E	24	NÃO	128
SUDESTE	EPP	278,46	CONSUMO	TOTAL OU	SOLUCIONADO	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	23
SUL	EPP	1.252,00	CONSUMO	TOTAL OU	SOLUCIONADO	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	13
CENTRO OESTE	EPP	573,65	CONSUMO	TOTAL OU	APRESENTOU	LICITAR E	6	NÃO	63
SUL	EPP	488,09	CONSUMO	TOTAL OU	EXECUÇÃO POR	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	38
SUL	EPP	75,00	CONSUMO	TOTAL OU	EXECUÇÃO POR	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	7
SUDESTE	EPP	1.707,20	CONSUMO	TOTAL OU	APRESENTOU	MULTA	6	NÃO	78
SUL	EPP	468,20	CONSUMO	TOTAL OU	EXECUÇÃO POR	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	2
CENTRO OESTE	EPP	3.503,98	CONSUMO	TOTAL OU	APRESENTOU	LICITAR E	12	NÃO	92
SUDESTE	EPP	0,00	CONSUMO	MOTIVOS	JUSTIFICATIVAS	LICITAR E	3	NÃO	6
SUL	EPP	0,00	CONSUMO	MOTIVOS	JUSTIFICATIVAS	LICITAR E	2	SIM	1
SUL	EPP	0,00	CONSUMO	MOTIVOS	SOLUCIONADO	APLICAÇÃO DE	0	PENALIZADA	4
SUDESTE	EPP	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	PROCESSO SOLUCIONADO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	13
SUL	EPP	932,34	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	14
SUL	EPP	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	1
SUL	EPP	82,20	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	APÓS PRAZO DE VIGÊNCIA DA ATA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	98
SUDESTE	EPP	432,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	ENVIO DA NÃO DEFESA NA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	37
CENTRO OESTE	EPP	272,08	MATERIAL DE CONSUMO	EXECUÇÃO DO CONTRATO	APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	0
CENTRO OESTE	EPP	16.399,05	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	24	NÃO	210
SUL	EPP	1.202,55	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	ESCASSEZ DO PRODUTO	PENALIDADE E MULTA	0	NÃO	2
SUDESTE	EPP	395,58	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	65
SUL	EPP	298,80	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	22
CENTRO OESTE	EPP	834,60	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	3	NÃO	0
SUL	EPP	239,04	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	22

SUDESTE	EPP	3.000,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	13
SUDESTE	EPP	500,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	0
SUL	EPP	1.512,79	MATERIAL PERMANENTE	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	234
SUL	EPP	17.909,85	MATERIAL PERMANENTE	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	6
SUDESTE	EPP	144,47	MATERIAL PERMANENTE	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	45
SUDESTE	EPP	112.320,00	MATERIAL PERMANENTE	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NAO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	13
SUDESTE	EPP	4.847,70	MATERIAL PERMANENTE	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	ENVIU NA APÓS PRAZO DE VIGÊNCIA DA ATA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	1
SUDESTE	EPP	2.458,00	MATERIAL PERMANENTE	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	ESCASSEZ DO PRODUTO	PENALIDADE E MULTA	0	SIM	3
SUDESTE	EPP	10.400,00	SERVIÇO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	21
SUL	EPP	29.193,00	SERVIÇO	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NAO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	2
SUL	EPP	4.365,35	SERVIÇO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	24	NÃO	20
SUL	EPP	15.146,44	SERVIÇO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NAO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	NÃO	0
SUDESTE	ME	2.818,99	MATERIAL PERMANENTE	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AIHASO NA EXECUÇÃO POR MOTIVOS DIVERSOS	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	5
CENTRO OESTE	ME	668,00	MATERIAL DE CONSUMO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	41
CENTRO OESTE	ME	1.252,00	MATERIAL DE CONSUMO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	NAO APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	8
SUDESTE	ME	396,00	MATERIAL DE CONSUMO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	NAO APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	0
SUL	ME	5.809,58	MATERIAL DE CONSUMO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	17
SUDESTE	ME	1.116,47	MATERIAL DE CONSUMO	AIHASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	2
SUDESTE	ME	1.521,40	MATERIAL DE CONSUMO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	24	NÃO	78
NORTE-NORDESTE	ME	416,40	MATERIAL DE CONSUMO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	4	NÃO	9
SUL	ME	10.459,50	MATERIAL DE CONSUMO	INEXECUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AIHASO NA EXECUÇÃO POR MOTIVOS DIVERSOS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	25

SUL	ME	777,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	5
CENTRO OESTE	ME	265,75	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	6
SUDESTE	ME	1.539,30	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	0	SIM	5
CENTRO OESTE	ME	1.064,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	PENALIDADE E MULTA	0	SIM	3
SUL	ME	805,80	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	29
CENTRO OESTE	ME	170,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	3	NÃO	8
SUL	ME	447,20	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	57
SUL	ME	1.147,50	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	0
SUL	ME	415,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	2	NÃO	0
SUDESTE	ME	16.218,50	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	4
SUL	ME	3.629,28	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	PENALIDADE E MULTA	4	NÃO	0
CENTRO OESTE	ME	826,75	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	3	NÃO	9
SUL	ME	603,75	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	20
CENTRO OESTE	ME	619,80	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	3	NÃO	17
SUDESTE	ME	3.031,10	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	3	NÃO	69
CENTRO OESTE	ME	309,90	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	3	NÃO	0
SUL	ME	795,60	MATERIAL DE CONSUMO	ATRASO NA EXECUÇÃO DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	ADVERTÊNCIA NA HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	NÃO	17
SUL	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	PROCESSO SOLUCIONADO NAU	APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	2
SUL	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	12	NÃO	7

NORTE-NORDESTE	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	6	NÃO	5
SUDESTE	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	4	NÃO	1
SUDESTE	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	4	NÃO	11
SUDESTE	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	APRESENTOU DEFESA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	28
CENTRO OESTE	ME	232,30	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	ENVIU A NE APÓS PRAZO DE VIGÊNCIA DA ATA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	0
SUDESTE	ME	0,00	MATERIAL DE CONSUMO	DEMAIS MOTIVOS	PROCESSO SOLUCIONADO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	0
SUL	ME	430,40	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	24	SIM	53
SUL	ME	312,90	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	6	NÃO	29
SUL	ME	1.560,67	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	PROCESSO SOLUCIONADO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	35
SUDESTE	ME	200,00	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	ENVIU A NE APÓS PRAZO DE VIGÊNCIA DA ATA	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	29
SUL	ME	3.492,30	MATERIAL DE CONSUMO	EXECUÇÃO DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	15
SUL	ME	843,90	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	12
SUL	ME	843,90	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	NÃO	0
SUL	ME	511,76	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	2	NÃO	40
SUL	ME	1.982,05	MATERIAL DE CONSUMO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	3	SIM	0
SUDESTE	ME	955,00	MATERIAL PERMANENTE	EXECUÇÃO DO CONTRATO	ESCASSEZ DO PRODUTO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	7
SUL	ME	2.420,70	MATERIAL PERMANENTE	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	6	NÃO	41
SUL	ME	1.770,00	MATERIAL PERMANENTE	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	12	NÃO	17
SUDESTE	ME	25.992,00	MATERIAL PERMANENTE	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	ADVERTÊNCIA	0	NÃO	10
SUDESTE	ME	0,00	MATERIAL PERMANENTE	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	19

SUL	ME	5.630,00	MATERIAL PERMANENTE	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	AUMENTO DO CUSTO DO PRODUTO	ADVERTÊNCIA PENALIDADE E MULTA	0	NÃO	6
SUDESTE	ME	26.460,00	MATERIAL PERMANENTE	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS		30	SIM	14
CENTRO OESTE	ME	496,25	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	24	NÃO	14
SUL	ME	1.600,00	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	24	NÃO	16
CENTRO OESTE	ME	3.331,80	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	52
CENTRO OESTE	ME	740,40	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	0
SUL	ME	3.600,00	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	93
SUDESTE	ME	14.988,03	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	PENALIDADE E MULTA	6	NÃO	5
SUDESTE	ME	0,00	SERVIÇO	DEMAIS MOTIVOS	NAO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	6	NÃO	1
SUL	ME	2.296,00	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	PROCESSO SOLUCIONADO	NÃO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	0
SUL	ME	16.499,98	SERVIÇO	DEMAIS MOTIVOS	DEMAIS JUSTIFICATIVAS	NAO HOUVE APLICAÇÃO DE SANÇÃO	0	EMPRESA NÃO PENALIZADA	4
SUDESTE	ME	29.953,20	SERVIÇO	INEXEÇÃO TOTAL OU PARCIAL DO CONTRATO	NÃO APRESENTOU DEFESA	IMPEDIMENTO DE LICITAR E CONTRATAR	6	NÃO	88

APÊNDICE C – TABELA fsQCA COMPARTILHAMENTO DE CONDIÇÕES

<u>Soluções</u>	<u>1, 2, 3, 5, 9, 11 e 12</u>	<u>2, 3, 4, 11 e 12</u>	<u>4 e 10</u>	<u>2, 3, 11 e 12</u>	<u>3, 5, 9 e 12</u>	<u>11 e 12</u>
Condições compartilhadas:	ME e motivo de inexecução	MC e inexecução	EPP, motivo de inexecução e histórico	ME, MC e motivo de inexecução	ME e histórico de penalização	ME, inexecução, MC e apresentação de justificativa
Número de casos	40	48	23	27	49	12
% da amostra (105)	38.1%	45.7%	21.9%	25.7%	46.7%	11.4%
<u>Frequência da penalidade nos casos com condições compartilhadas:</u>						
Impedimento de Licitar ou Contratar	32.5%	31.3%	26.1%	33.3%	30.6%	25.0%
Penalidade e Multa	40.0%	31.3%	26.1%	40.7%	28.6%	25.0%
Advertência	10.0%	10.4%	13.0%	7.4%	20.4%	8.3%
Não houve aplicação de sanção	17.5%	27.1%	34.8%	18.5%	20.4%	41.7%
<u>Valor:</u>						
Mediana	R\$ 1,105.75	R\$ 611.78	R\$ 573.65	R\$ 805.80	R\$ 843.90	R\$ 843.90
Quartil 1	R\$ 507.88	R\$ 410.15	R\$ 347.19	R\$ 423.40	R\$ 416.40	R\$ 495.62
Quartil 3	R\$ 2,872.02	R\$ 1,336.60	R\$ 2,729.00	R\$ 1,530.35	R\$ 3,031.10	R\$ 2,393.86
<u>Duração da penalidade:</u>						
Mediana	3	2.5	0	3	3	0
Quartil 1	0	0	0	0	0	0
Quartil 3	6	4	6	4	6	3.25
<u>Histórico de penalidades:</u>						
Mediana	11	18.5	23	9	14	18.5
Quartil 1	4.75	4.75	13	3.5	6	2.25
Quartil 3	30.5	38.5	65	29	29	36.25

APÊNDICE D – CONTRIBUIÇÃO DO PONTO PARA INÉRICA DA DIMENSÃO

Par de variáveis	dim	%	Categorias	Contribuição do ponto
VIT-MTP	1	97,4	Demais motivos	0,795
			Valor até R\$ 304,35	0,711
	2	2,60%	Inexecução	0,205
			Valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60	0,5
VIT-ATV	1	89,60%	Atraso	0,79
			Serviço	0,464
			MC	0,304
	2	10,40%	Valor de R\$ 3015,70 a R\$ 112,3 mil	0,662
			MP	0,596
			Valor R\$ 834,61 a R\$ 3015,70	0,697
POR-JUS	1	63,70%	Valor de R\$ 304,36 a R\$ 834,60	0,215
			EPP	0,511
	2	36,30%	Escassez	0,23
			Demais portes	0,679
JUS-MTP	1	68,80%	Aumento de custos	0,567
			ME	0,223
			Não apresentar defesa	0,334
	2	31,20%	Demais motivos	0,556
			Demais justificativa	0,32
			inexecução	0,326
JUS-VIT	1	49,40%	Aumento de custos	0,268
			Não apresentar defesa	0,98
	2	31,20%	Atraso	0,739
			Escassez produto	0,259
JUS-VIT	1	49,40%	Processo solucionad	0,592
			Aumento custo	0,203
			Valor 304,36 a R\$ 834,60	0,315

			Escassez produto	0,708
	2	34,30%	Valor R\$ 834,61 a R\$ 3015,70	0,487
VIT-REC			Não apresentar recurso	0,287
			Valor de R\$ 3015,56 a 112,3 mil	0,042
	1	80,60%	Empresa não	0,712
			penalizada Valor de 0 a R\$ 304,35	0,537
			Valor R\$ 304,36 a R\$ 834,60	0,406
	2	19,40%	Apresentar recurso Valor de R\$ 834,36 a R\$ 3015,55	0,923 0,655
JUS-REC	1	86,60%	Empresa não penalizada Não apresentar defesa	0,736 0,247
			Apresentar recurso	0,919
	2	13,40%	Aumento custos Não apresentar recurso	0,283 0,26
	1	83,50%	Atraso Advertenci - Impediment o licitar	0,842 0,715 0,13
SAN-MTP			demais motivos	0,796
	2	16,50%	ausência sanção inexecução penalidade e multa	0,544 0,188 0,405

			Processo solucionad	0,361
			ausência	0,707
	1	82,70%	sanção	
			Não	
			apresentar	0,289
SAN-JUS			defesa	
			Advertenci	0,743
			-	
	2	14,30%	Aumento custos	0,504
			Impediment	0,132
			o licitar	
			ausência	0,724
			sanção	
			Empresa	0,743
			não	
	1	97,40%	penalizada	
			Não	
			apresentar	0,225
SAN-REC			recurso	
			Impediment	0,098
			o licitar	
			Apresentar	0,892
			recurso	
	2	2,60%	Advertenci	0,563
			-	
			penalidade	0,432
			e multa	
			Atraso	0,714
			inexecução	0,25
DUP-MTP	1	98,70%	0 a 2 meses	0,408
			3 a 4 meses	0,242
			Demais	0,763
	2	1,30%	motivos	
			Serviço	0,842
			6 a 12	0,461
			meses	
	1	79,50%	24 a 30	0,269
			meses	
DUP-ATV			MP	0,826
			MC	0,159
	2	20,50%	3 a 4 meses	0,661
			0 a 2 meses	0,305
			Não	
			apresentar	0,49
			defesa	
	1	92,9%%	0 a 2 meses	0,4
			6 a 12	0,482
			meses	
DUP-JUS			Demais	0,701
			justificativa	
	2	7,1%%	24 a 30	0,338
			meses	
			3 a 4 meses	0,172

			ausência sanção	0,27
			3 a 4 meses	0,245
	1	97,9%%	Advertenci	0,224
			6 a 12 meses	0,218
SAN-DUP			0 a 2 meses	0,41
			Impediment o licitar	0,448
	2	2,10%	penalidade e multa	0,551
			24 a 30 meses	0,787
			Empresa não	0,698
			penalizada	0,406
	1	86,80%	Não apresentar recurso	0,296
REC-DUP			6 a 12 meses	0,268
			3 a 4 mess	0,256
	2	13,20%	Apresentar recurso	0,918
			24 a 30 meses	0,772