



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA – FAI
CURSO BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DANIELY RODRIGUES PAIVA

**PREGÃO PRESENCIAL X PREGÃO ELETRÔNICO: A PERCEPÇÃO
DOS FORNECEDORES DA CIDADE DE ITAITUBA - PA**

Itaituba – PA

2023

DANIELY RODRIGUES PAIVA

**PREGÃO PRESENCIAL X PREGÃO ELETRÔNICO: A PERCEPÇÃO
DOS FORNECEDORES DA CIDADE DE ITAITUBA - PA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para obtenção do Título de
Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Profa. Esp. Karla Santos da Silva
Lizardo.

Itaituba – PA

2023

PAIVA, Daniely Rodrigues

Pregão Presencial X Pregão Eletrônico: a percepção dos fornecedores da cidade de Itaituba – PA. Daniely Rodrigues Paiva. Itaituba: FAI, 2023.

51 f.

Orientadora: Profa. Esp. Karla Santos da Silva Lizardo.

Trabalho de Conclusão de Curso Graduação em Bacharelado de Ciências Contábeis – Faculdade de Itaituba, 2023.

1. Pregão Presencial 2. Pregão Eletrônico. I. LIZARDO. II. Karla Santos da Silva. Faculdade de Itaituba. Itaituba, BR – PA, 2023.

DANIELY RODRIGUES PAIVA

**PREGÃO PRESENCIAL X PREGÃO ELETRÔNICO: A PERCEPÇÃO
DOS FORNECEDORES DA CIDADE DE ITAITUBA - PA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para obtenção do Título de
Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Profa. Esp. Karla Santos da Silva
Lizardo.

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: _____ Nota: _____

Profa. Karla Santos da Silva Lizardo, Especialista.

Avaliador(a): _____ Nota: _____

Prof. _____

Avaliador(a): _____ Nota: _____

Prof. _____

Resultado: _____ Média: _____

Data: _____ de 2023.

“Dedico este trabalho a Deus, que sempre foi o autor da minha vida e do meu destino. O meu maior apoio nos momentos difíceis”.

AGRADECIMENTOS

A **Deus**, pela minha vida, e por me ajudar a ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo do curso.

Aos meus **pais e amigos**, que me incentivaram nos momentos difíceis durante essa trajetória.

Aos **professores**, pelas correções e ensinamentos que me permitiram apresentar um melhor desempenho no meu processo de formação profissional.

A minha **orientadora**, que me auxiliou em todo esse processo de construção deste TCC.

*Regra fundamental da contabilidade
ensina que a cada crédito corresponde um
débito. Portanto, não é possível ter lucros
sem que os outros sofram prejuízos.*

“Oswaldo Wendell”

RESUMO

O pregão é definido como um processo de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, independentemente do valor estimado do contrato, no qual as disputas de fornecimento são resolvidas por propostas e lances em sessões abertas. Nessa modalidade de licitação, a administração seleciona os fornecedores que apresentam as melhores ofertas para aquisição de bens e serviços comuns. O Pregão Presencial é uma forma de licitação que ocorre fisicamente, exigindo que a primeira proposta seja feita por um interessado devidamente credenciado em local e data pré-determinados. Os pregões eletrônicos são caracterizados pela exclusão da parte física em que todos os lances são feitos eletronicamente. O objetivo geral dessa pesquisa foi identificar dentro dos dois tipos de pregão, presencial e eletrônico, qual apresenta maiores vantagens e desvantagens do ponto de vista dos fornecedores de Itaituba – PA. O referido estudo foi categorizado como uma pesquisa de campo com abordagem qualitativa, no qual foi realizado em 4 empresas que trabalham com licitação na cidade de Itaituba-PA, visando evidenciar os tipos de pregão utilizados e as principais ferramentas encontradas na literatura. Com ênfase no perfil sociodemográfico dos participantes, evidenciou-se que: a faixa etária dos participantes foi de 20 a 50 anos, o sexo predominante foi o masculino, a escolaridade dos participantes esteve mais associada ao nível médio completo, as empresas participantes das pesquisas têm um tempo de atuação 1 a 10 anos. Com base na indagação do tipo de pregão mais utilizado, foi possível identificar que os participantes utilizam ambos, tanto o presencial quanto o eletrônico. Os participantes afirmaram em sua grande maioria que o Pregão eletrônico é o mais eficiente por gerar uma melhor agilidade no processo de licitação, se caracterizando assim como um modelo menos burocrático e simplificado.

Palavras-Chave: Licitação. Pregão. Fornecedores. Ferramentas. Serviços.

ABSTRACT

Pregão is defined as a bidding process for the acquisition of common goods and services, regardless of the estimated value of the contract, in which supply disputes are resolved by proposals and bids in open sessions. In this bidding modality, the administration selects the suppliers that present the best offers for the acquisition of common goods and services. The face-to-face auction is a form of bidding that takes place physically, requiring that the first proposal be made by a duly accredited interested party at a predetermined place and date. Electronic auctions are characterized by the exclusion of the physical part in which all bids are made electronically. The general objective of this research was to identify, within the two types of auction, face-to-face and electronic, which has the greatest advantages and disadvantages from the point of view of suppliers in Itaituba - PA. This study was categorized as a field research with a quantitative approach, in which it was carried out in 4 companies that work with bidding in the city of Itaituba-PA, aiming to highlight the types of trading sessions used and the main tools found in the literature. With an emphasis on the sociodemographic profile of the participants, it was evident that: the age range of the participants was from 20 to 50 years old, the predominant gender was male, the education of the participants was more associated with a complete high school level, the companies participating in the surveys have an operating time of 1 to 10 years. Based on the question of the most used type of trading session, it was possible to identify that the participants use both, in person and electronically. The vast majority of participants stated that the electronic auction is the most efficient because it generates better agility in the bidding process, thus characterizing itself as a less bureaucratic and simplified model.

Keywords: Bidding. Trading. Suppliers. Tools. Services.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Faixa etária dos participantes da pesquisa.....	32
Gráfico 2 – Sexo dos participantes da pesquisa.....	33
Gráfico 3 – Escolaridade dos participantes da pesquisa.....	34
Gráfico 4 – Tempo de serviço das empresas na área de licitação.....	35
Gráfico 5 – Tipo de pregão mais utilizado pelos participantes da pesquisa.....	36
Gráfico 6 – Respostas dos participantes se o pregão trouxe ou traz vantagens para as empresas.....	37
Gráfico 7 – Tipo de pregão mais eficiente na opinião dos participantes.....	39

LISTA DE SIGLAS

MPEs – Micro e Pequenas Empresas

LRF – Lei da Responsabilidade Fiscal

CGU – Controladoria Geral da União

TCU – Tribunal de Contas da União

CRFB – Constituição da República Federativa do Brasil

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ART – Artigo

SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

MEI – Microempreendedor Individual

CPL – Comissão Permanente de Licitação

JFRN – Justiça Federal no Rio Grande do Norte

PAC – Processo de Administração de Compras

PA – Pará

SP – São Paulo

MG – Minas Gerais

MS – Mato Grosso do Sul

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1 CONTABILIDADE PÚBLICA	14
2.1.1 Licitações	14
2.1.2 Princípios constitucionais inerentes a licitação	16
2.1.2.1 Princípio da Isonomia	16
2.1.2.2 Princípio da Legalidade	17
2.1.2.3 Princípio da Impessoalidade	17
2.1.2.4 Princípio da Moralidade	17
2.1.2.5 Princípio da Igualdade	17
2.1.2.6 Princípio da Publicidade	18
2.1.2.7 Princípio da Probidade Administrativa	18
2.1.2.8 Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório	18
2.1.2.9 Princípio do Julgamento Objetivo	18
2.1.2.10 Comissão de licitação	19
2.2 TIPOS DE LICITAÇÃO	20
2.3 MODALIDADES	21
2.3.1 Pregão	22
2.3.2 Publicação	23
2.3.3 Pregão presencial	24
2.3.4 Pregão eletrônico	25
2.4 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	27
3 METODOLOGIA	29
3.1 TIPO DE ESTUDO	29
3.2 ÁREA DE ESTUDO	29
3.3 CRITÉRIOS DE INCLUSÃO E EXCLUSÃO	29
3.4 COLETA DE DADOS E ANÁLISE	30
3.5 RISCOS E BENEFÍCIOS	30
3.6 ASPECTOS ÉTICOS	31
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	32
5 CONCLUSÃO	41
REFERÊNCIAS	42

APÊNDICES	47
APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).....	47
APÊNDICE B – Questionário Eletrônico de Pesquisa.....	50

1 INTRODUÇÃO

O pregão é definido como um processo de licitação para aquisição de bens e serviços comuns, independentemente do valor estimado do contrato, no qual as disputas de fornecimento são resolvidas por propostas e lances em sessões abertas. Nessa modalidade de licitação, a administração seleciona os fornecedores que apresentam as melhores ofertas para aquisição de bens e serviços comuns (PIETRO, 2006).

O Pregão presencial é uma forma de licitação que ocorre fisicamente, exigindo que a primeira proposta seja feita por um interessado devidamente credenciado em local e data pré-determinados. Os pregões eletrônicos são caracterizados pela exclusão da parte física em que todos os lances são feitos eletronicamente, mas da mesma forma que no presencial, os lances são efetivamente colocados no espaço virtual, devidamente especificado no edital com ênfase no preço mais baixo oferecido (CASTRO, 2020).

Prevista constitucionalmente, a licitação é uma forma de garantir a isonomia aos interessados em fornecer ao Estado, e também uma maneira de obter as melhores condições de contratação para a gestão pública. E com o objetivo de simplificar os processos burocráticos criou-se o pregão, como modalidade de licitação. O pregão é a modalidade de licitação mais recente, e com isso a visão dos fornecedores é muito importante para se conhecer de fato as vantagens e desvantagens, e se são maiores que aquelas apresentadas pelas modalidades de licitação, mais especificamente dentre as duas formas de pregão, presencial e eletrônico.

A problemática que se apresenta nessa pesquisa se baseia nos seguintes questionamentos: Quais as dificuldades encontradas em relação ao Pregão presencial e o Pregão eletrônico? Qual entre os dois pregões, presencial e eletrônico, seria mais recomendado aos fornecedores em função de suas vantagens e desvantagens e averiguar na literatura quais ferramentas podem ser utilizadas para a melhoria dessa modalidade de licitação?

O objetivo geral dessa pesquisa foi identificar dentro dos dois tipos de pregão, presencial e eletrônico, qual apresenta maiores vantagens e desvantagens conforme os achados na literatura e maior adesão na visão dos participantes. Quanto aos objetivos específicos: evidenciar o perfil sociodemográfico dos participantes da

pesquisa; destacar se o pregão trouxe alguma vantagem para os proprietários da empresa e averiguar qual pregão é mais eficiente na visão dos participantes.

O presente trabalho justifica-se devido a uma série de fatores negativos presentes em todos os níveis da gestão pública, a lei das licitações e contratos surgiu da necessidade de um controle maior dos negócios públicos. Sendo um importante conhecimento para acadêmicos da área da Contabilidade e contadores que desejam conhecer mais sobre a temática, além de incentivar a construção de novas pesquisas.

O referido estudo é categorizado como uma pesquisa de campo com abordagem qualitativa, no qual foi realizado em 4 empresas que trabalham com licitação na cidade de Itaituba-PA, visando evidenciar os tipos de pregão utilizados e as principais ferramentas encontradas na literatura.

O Trabalho de Conclusão de Curso - TCC está organizado em 5 capítulos. Neste capítulo inicial – Introdução, encontra-se as inserções da contextualização do tema, problemas, objetivos e justificativa. O segundo capítulo – Fundamentação Teórica aborda a parte teórico-bibliográfica do estudo. Posteriormente tem a Metodologia composta pelo tipo de abordagem utilizada para coletar e analisar os dados. No capítulo quatro – Resultados e discussão conduziram a pesquisa a fim de comparar e discutir informações relevantes, na sequência, a tem-se a Conclusão.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CONTABILIDADE PÚBLICA

De acordo com Neil (2007), com a chegada da família real ao Brasil em 1808, ocorreu uma das mais importantes manifestações da Contabilidade brasileira, na qual de fato se deu início a Contabilidade pública no país. Indo nessa direção, Veiga (2011), compreende que a Contabilidade pública se mostra como a ciência que autoriza o acompanhamento e a manutenção no controle do patrimônio público e a partir do fornecimento de informações, com o objetivo de auxiliar na tomada de decisão dos gestores e demais usuários.

Ou seja, baseado nessa perspectiva pode-se dizer que a Contabilidade pública se manifesta como um ramo da Contabilidade que controla, registra e demonstra a execução dos orçamentos, atos e os fatos decorrentes da fazenda pública, bem como, o patrimônio do mesmo em suas diversas variações.

Sendo assim, a Contabilidade pública se manifesta como um fenômeno da gestão dos recursos públicos, e com o surgimento da Lei de Responsabilidade Fiscal – LRF (Lei Complementar 101/2000), este instrumento de gestão passou a alcançar uma importância significativa dentro da gestão pública.

2.1.1 Licitações

De acordo com Pietro (2011), de forma a denotar uma moralização dos recursos públicos e igualdade jurídica entre os envolvidos, o processo licitatório deve ser regido pelos princípios constitucionais, as quais sejam: Princípio da isonomia, legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e outros correspondentes.

O Decreto Nº 2.926/1862 com força de Lei, que trata das arrematações dos serviços a cargo do Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas, é considerado a primeira norma legal sobre a licitação no Brasil, que quando assinado pelo ministro Manoel Felizardo de Souza e Mello e rubricado pelo imperador Pedro II, tornou-se uma norma ímpar para os processos de aquisição de materiais e serviços

para a máquina pública. Na atual conjuntura, a Lei de Licitações foi baseada por inteiro no Decreto-Lei 2.300/1986. O artigo 1º do Decreto, dispõe que:

Art. 1º. Este decreto-lei institui o estatuto jurídico das licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, compras e alienações, no âmbito da Administração Federal centralizada e autárquica. (BRASIL,1986).

Acompanhando essa evolução, em 1993 é instituída, a Lei nº 8.666 que está ligada diretamente ao conceito de licitação, de forma a reger todos os processos administrativos do país. Nesse sentido, a Controladoria Geral da União (CGU) determina que o conceito de licitação, se constitui da seguinte forma:

Licitação é o processo por meio do qual a Administração Pública contrata obras, serviços, compras e alienações. Em outras palavras, licitação é a forma como a Administração Pública pode comprar e vender. (GCU- 2013).

Já Oliveira (2015), com o intuito de ampliar essa visão, entende que a licitação é um processo utilizado pela Administração Pública e que visa a definição da proposta mais vantajosa para a administração, por meio de critérios simplificados, para a celebração de contratos. Deste modo, a CGU (2013) afirma, que o contrato é a aliança entre os órgãos da Administração Pública e particulares, em que há um acordo para a formação de vínculo e a estipulação de obrigações recíprocas.

No entanto, observa-se que a licitação veio para simplificar e tornar menos burocrático os meios de contratação para a celebração de contratos, buscando a proposta que seja mais vantajosa para a gestão pública. A obrigação de licitar está prevista no inciso XXI, do artigo 37, da Constituição da República Federativa do Brasil (CRFB).

Art. 37. Disciplina a contratação de obras, serviços, compras e alienações pela administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. (Artigo 37, inciso XXI, CRFB,1988).

Segundo o que consta no escopo da Constituição Federal de 1988, as obras, serviços, compras e alienações do poder público, só podem ser contratados mediante processo de licitação pública, sendo um fundamento basilar na gestão da Administração Pública, estendido a seus entes, sendo União, Estados, municípios e Distrito Federal.

Nesse sentido, é cabível propor que a Administração Pública deve obedecer aos princípios constitucionais, dos quais traduz à ideia nas perspectivas de Sundfeld (1994), que têm o dever de promover licitação de todos os entes estatais, independentemente do caráter público ou privado de sua personalidade. Contudo, são por ele, colhidas tanto as pessoas governamentais de direito público como as pessoas governamentais privadas.

2.1.2 Princípios constitucionais inerentes a licitação

De acordo com o que define o artigo 3º da Lei das licitações, os princípios da licitação destinam-se a:

[...] garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos. (BRASIL, 1993).

Sendo assim, Reale (1986). assevera que os princípios são verdades ou juízos fundamentais, servindo como base a um conjunto de critérios ordenados, que devem ser seguidos por uma pessoa ou instituição.

Deste modo, o processo licitatório deve ser regido pelos princípios constitucionais da isonomia, legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório, julgamento objetivo e outros correspondentes, aos quais observa-se a seguir.

2.1.2.1 Princípio da Isonomia

De acordo com Meirelles (2002), o Princípio da Isonomia denota igualdade de todos perante a Lei. Com isso, esse princípio, cuja observância vincula, incondicionalmente, todas as manifestações do Poder Público. Deve ser considerado como basilar na função de dissipar toda ou quaisquer discriminações e de extinguir privilégios sob duplo aspecto, tratando os iguais como iguais e os desiguais em detrimentos suas desigualdades.

2.1.2.2 Princípio da Legalidade

O Princípio da Legalidade, em que acompanha toda ou qualquer discussão jurídica moderna, traduz à ideia sob as perspectivas de Mello (2004), que se mostra como regra básica quanto ao direito público, de que todo ou qualquer ato do poder público deve está expresso em Lei, ou seja, todos procedimentos estão dependentes ao comando da Lei expressa, e as exigências do bem comum.

2.1.2.3 Princípio da Impessoalidade

Bernardino (2012), ao citar Hely Lopes leciona que esse princípio “deve ser entendido para excluir a promoção pessoal de autoridades ou servidores públicos sobre suas realizações administrativas”. Sendo assim, significa dizer que neste princípio não deve haver interesse pessoal, na medida em que o agente público deve agir sempre a favor do bem comum e não em defesa de interesses pessoais ou de terceiro interessado.

2.1.2.4 Princípio da Moralidade

Nas perspectivas de Pietro (2011), o Princípio da Moralidade administrativa se desenvolve ligada de desvio de poder, ou seja, nesse princípio trata-se da utilização de meios lícitos para atos da administração e gestão dos recursos públicos, com o intuito de atingir finalidades do serviço público.

2.1.2.5 Princípio da Igualdade

De acordo com Bernardino (2012), o Princípio da Igualdade constitui-se como um impeditivo da discriminação entre os participantes do certame, o princípio deixa claro, que todos são iguais perante a Lei, através de cláusulas que, no edital ou convite, favoreçam uns em detrimento de outros, quer mediante julgamento faccioso, que desiguale os iguais ou iguale os desiguais.

2.1.2.6 Princípio da Publicidade

Bernardino (2012), assevera que esse princípio torna por assegurar, a oposição de terceiros interessados, objetivando tornar pública a aquisição de um direito sobre determinada coisa. Aqui, todo ou qualquer cidadão deve ter acesso às informações pertinentes ao processo licitatório, em que no caso da Administração Pública, dá maior transparência aos atos praticados pela gestão, dá a possibilidade de a sociedade questionar, controlar determinada questão que deve sempre representar o interesse público.

2.1.2.7 Princípio da Probidade Administrativa

Para Mello (2004), nesse princípio, há a legitimidade e legalidade dos atos públicos, que sobre a óbice do Art. 37, § 4º, CF prevê para os atos de probidade administrativa “a suspensão dos direitos políticos, a perda da função pública, a indisponibilidade dos bens e o ressarcimento ao erário, na forma e gradação prevista em Lei, sem prejuízo da ação penal cabível”.

2.1.2.8 Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório

Segundo Bernardino (2012), no Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório se torna relevante para o processo licitatório, e sua inobservância, pode causar a nulidade do procedimento. No entanto, é citada na Lei nº 8.666, Art. 3º:

A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável, e isso é claro sob o bojo dos princípios constitucionais licitatórios.

2.1.2.9 Princípio do Julgamento Objetivo

Bernardino (2012), assevera que com relação a esse princípio, é proibido ao legislador omitir informações a qualquer elemento, fator sigiloso ou critério secreto, que diminua a igualdade entre os licitantes, ou que denote uma falta de lisura no processo. De maneira a complementar a base jurídica em que os princípios licitatórios

possibilitam para os atos da Administração Pública. O Art.3º, § 1º da Lei de Licitações define que:

§ 1º É vedado aos agentes públicos:

I - Admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo, inclusive nos casos de sociedades cooperativas, e estabeleçam preferências ou distinções em razão da naturalidade, da sede ou domicílio dos licitantes ou de qualquer outra circunstância impertinente ou irrelevante para o específico objeto do contrato;

E indo mais além, no Inciso II do parágrafo citado, define-se que:

II - Estabelecer tratamento diferenciado de natureza comercial, legal, trabalhista, previdenciária ou qualquer outra, entre empresas brasileiras e estrangeiras, inclusive no que se refere a moeda, modalidade e local de pagamentos, mesmo quando envolvidos financiamentos de agências internacionais.

Sendo assim, tem por ato precípua de que o processo licitatório deve ser regido pelos princípios constitucionais da isonomia, legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e outros correspondentes.

2.1.2.10 Comissão de licitação

De acordo com o Art. 6º inciso XVI, da Lei n. 8.666/1993, que determina que a criação da Comissão de Licitação, é aquela criada pela administração com a função de receber, examinar e julgar todos os documentos e procedimentos relativos as licitações e ao cadastramento de licitantes. Tanto a Comissão Permanente, quanto a Comissão Especial de Licitação possuem à mesma competência. Sendo assim, os membros da comissão designados pela autoridade competente, são os responsáveis pela licitação e respondem solidariamente pelo os atos praticados.

Segundo Meirelles (2002), a Comissão permanente ou Especial, deve ser composta de, no mínimo, 3 membros, sendo que pelo menos de dois desses membros devem ser servidores qualificados pertencentes aos quadros permanentes dos órgãos da Administração responsáveis pela licitação. O autor acrescenta que cabe a essa equipe responder possíveis impugnações e conduzir ao julgamento dos atos referentes a licitação ao qual foram designados.

Nos moldes atuais, são incumbidos ainda a Comissão de licitação alguns atos como: abertura da sessão, credenciamento de fornecedores, recebimento dos envelopes, análises e o julgamento das fases de habilitação, bem como a classificação das propostas.

2.2 TIPOS DE LICITAÇÃO

De acordo com o Art. 46 da Lei de Licitações os tipos de licitação têm como regra critérios de julgamento aplicada em cada licitação, de forma que devem se basear na: melhor técnica, melhor técnica e preço, menor preço e maior lance ou oferta.

Para Norbim (2017), no tipo de licitação “melhor técnica” denota a ideia da regra de aplicação em que: vence a licitação quem tiver a melhor técnica aferível e cumprindo os critérios que está disposto no instrumento convocatório, sendo utilizada quando a finalidade do bem ou serviço a ser adquirido pela Administração Pública é específico e não pode ser avaliado apenas pelo preço, mas como também a qualificação, como no caso elaboração de projetos, cálculos, fiscalização.

Conforme dispõe no artigo 46 da Lei das licitações, o tipo de licitação de melhor técnica e preço é:

Art. 46. Os tipos de licitação "melhor técnica" ou "técnica e preço" serão utilizados exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual, em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento e de engenharia consultiva em geral e, em particular, para a elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos, ressalvado o disposto no § 4º do artigo anterior (BRASIL,1993).

Já na licitação em que deve ser auferido a “melhor técnica e preço” vence o proponente cuja proposta traduz “a melhor técnica no menor preço possível”. Sendo assim, de acordo com as normas do Tribunal de Contas da União - TCU (2016) define-se a licitação tipo melhor técnica e preço, que busca a seleção da proposta mais vantajosa para administração e tem como base a maior média ponderada nas propostas de preço e técnica.

Segundo deliberações do TCU (2016), o tipo de licitação “menor preço” é utilizado para compra de bens, execução de obras e prestação de serviços, o principal critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública é

comprar pelo menor preço. O critério básico e mais adotado em qualquer licitação, inclusive o pregão, vence quem apresentar o menor preço entre os participantes.

Indo nessa direção, Norbim (2017), assevera que o tipo de licitação “maior lance ou oferta” é empregado para a venda de bens, concessão e permissões de uso de bens ou serviços públicos e locação, vence a licitação quem fizer o maior lance ou oferta, esse tipo de licitação tem como modalidade o leilão, que é realizado o maior lance ou oferta.

2.3 MODALIDADES

De acordo com Eissmann (2021), se faz necessário, estar atento as modalidades de licitação, tendo em vista, que alguns fornecedores acabam se confundindo nessa parte, acreditando serem iguais e confirmando para o mesmo objetivo e em processos iguais, entretanto, não são.

O autor acrescenta ainda que a Nova Lei de Licitação, sancionada em 1º de abril de 2021, trouxe mudanças nas modalidades de licitação. Inicialmente, as modalidades de convite e tomada de preço deixarão de existir a partir do momento em que a Lei 8.666 for extinta no ano de 2023, enquanto uma nova modalidade é implementada: o diálogo competitivo (EISSMANN, 2021, p. 01).

Outro fator de essencial importância, é saber que as características das modalidades e seus critérios de julgamento também foram revistas. Sendo assim, a licitação passa a ser definida de acordo com a natureza do objeto, sendo que normas da Lei 8.666 levam também em consideração o valor estimado da contratação.

Com isso, são consideradas modalidades de licitação:

- Tomada de Preços (Lei nº 8.666);
- Convite (Lei nº 8.666);
- Concorrência Pública (Lei nº 14.133);
- Concurso (Lei nº 14.133);
- Leilão (Lei nº 14.133);
- Pregão (Lei nº 14.133);
- Diálogo Competitivo (Lei nº 14.133).

Nas perspectivas de Gasparini (2012), as licitações nem sempre são iguais, pois as modalidades constituem-se como variadas espécies de licitação conforme os respectivos regimes jurídicos, e variam em quantidade e formalidades, porém, em regra, guardam os mesmos princípios. Sendo assim, a modalidade seria a forma de como o processo licitatório deve ser conduzido.

Deste modo, segundo deliberações do TCU (2010):

Competição e consequente busca dos melhores preços à Administração são fundamentos de qualquer modalidade licitatória. Lei de Licitações e Contratos visa, além da competição, garantir que a contratada possua condições de honrar as obrigações assumidas perante o Poder Público. Esta é a razão da existência da prévia fase de habilitação, cuja função é avaliar a capacidade do licitante para suprir os encargos inerentes ao objeto licitado. Em complemento, o art. 48, II, da referida lei exige a desclassificação de proposta com preços inexequíveis. Destarte, a Lei nº 8.666/1993, preza a competição e a segurança na contratação. (Acórdão 1615/2008 Plenário- TCU, 2010).

Em relação as modalidades previstas no Art.22º, da Lei nº 8666, observa-se que a concorrência pública, tem uma só finalidade: a contratação de obras, serviços e fornecimento de bens, o concurso e o leilão apresentam objetivos próprios e específicos, e o pregão é destinado a aquisição de bens e serviços comuns e o diálogo competitivo tem como objetivo oferecer soluções para as contratações complexas da Administração Pública através do diálogo com a iniciativa privada.

2.3.1 Pregão

Instituído pela Lei 10.520 de 17 de julho de 2002, no âmbito da União, Estados, distrito federal e municípios nos termos do Art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, a modalidade de licitação denominada pregão. Conforme dispõe o Art. 1º da Lei 10.520, o pregão destina-se à aquisição de bens e à contratação de serviços comuns. Dessa forma, o TCU (2010), afirma que na Administração Federal, o uso do pregão é obrigatório na contratação de bens e serviços comuns, como forma de possibilitar maior transparência e agilidade no processo licitatório.

Segundo Fernandes (2003), o pregão constitui-se como procedimento administrativo por meio do qual a Administração Pública, garantindo a isonomia, seleciona fornecedor ou prestador de serviço, voltado para aquisições de baixa complexidade. Na qual prevê duas formas: o Pregão presencial e o Pregão eletrônico.

Nas perspectivas do TCU (2010), a característica essencial do pregão é a de ser uma modalidade mais dinâmica, flexível e a econômica tanto para a Administração Pública como para o licitante. Apesar de serem uma mesma modalidade, regida pela Lei nº 10.520 de 2002, o Pregão presencial se difere do eletrônico.

Em conformidade, segundo o autor Norbim (2017), o Pregão presencial pressupõe a presença física do licitante, já o Pregão eletrônico, os licitantes devem se cadastrar em um sistema virtual de compras para determinada licitação. A participação nos lances do Pregão presencial ocorre apenas para a proposta com o valor mais baixo e as ofertas até 10% superiores ao valor mais baixo. No Pregão eletrônico todas as propostas que estiverem em conformidade com o que foi pedido pela Administração Pública estarão aptas a participarem do processo licitatório.

2.3.2 Publicação

A publicação em consonância com o princípio da publicidade, que é basilar não apenas para os atos públicos, mas especificamente para os processos licitatórios, traduz a ideia de que o Poder Público deve agir com a maior transparência possível, para que a população tenha o conhecimento de todas as suas atuações e decisões. Segundo o Art. 5º da constituição federal (1988), todos têm direito a receber dos órgãos públicos informações de seu interesse particular, ou de interesse coletivo, que serão prestadas no prazo da Lei, sob pena de responsabilidade.

Sendo assim, o pregão é publicado por meio de aviso de edital, que será através dos portais eletrônicos no qual tem-se: Diário Oficial da União, Diário Oficial do Estado, Tribunal de Contas do Estado, Federação dos Municípios do Estado do Pará e o Portal da Transparência dos Municípios. A publicação em jornais de grande circulação e portais eletrônicos é opcional.

Conforme dispõe no artigo 41 da Lei das licitações, a Administração não pode descumprir as normas e condições do edital:

Art. 41 § 1º Qualquer cidadão é parte legítima para impugnar edital de licitação por irregularidade na aplicação desta Lei, devendo protocolar o pedido até 5 (cinco) dias úteis antes da data fixada para a abertura dos envelopes de habilitação, devendo a Administração julgar e responder à impugnação em até 3 (três) dias úteis, sem prejuízo da faculdade prevista no § 1º do art. 113. (BRASIL, 1993).

Então, para ficar sabendo de um pregão, é importante acompanhar os Diários oficiais para participar da disputa, é imprescindível ler atentamente o edital. E nesse o documento que contém informações sobre a documentação que precisa ser apresentada pelos licitantes, e ainda que esclarece a data e o horário do pregão e demais informações para os licitantes.

2.3.3 Pregão presencial

O Pregão presencial tem o objetivo de garantir a compra mais vantajosa, segura e eficiente de bens comuns e também a contratação de serviços comuns que tenham uma execução qualitativa, o artigo 3º do Decreto nº 3.555/2000. Observa-se:

Art. 3º Os contratos celebrados pela União, para a aquisição de bens e serviços comuns, serão precedidos, prioritariamente, de licitação pública na modalidade de pregão, que se destina a garantir, por meio de disputa justa entre os interessados, a compra mais econômica, segura e eficiente (BRASIL, 2000).

Para Araújo (2006), o Pregão presencial é a modalidade de licitação voltada para a aquisição de bens e serviços comuns, instituída em todo o âmbito federal, dos estados e municípios. Na sessão em que os procedimentos são realizados, todos os licitantes devem estar presentes.

O Pregão presencial desenvolve-se conforme as licitações tradicionais, em sessão pública na repartição, que pressupõe a presença física do pregoeiro, equipe de apoio e licitantes. Conforme assegura Norbim (2017), os licitantes interessados deverão estar presentes no dia, hora e local designados no edital, para o recebimento das propostas e da documentação de habilitação. Mas, em alguns casos os licitantes podem participar por meio de encaminhamento postal da proposta. No entanto, isso implica em abrir mão dos próprios direitos de fazer os lances orais e intervir com pedidos de recursos.

No Pregão presencial incorre-se na possibilidade de uma espécie de restrição de competitividade tendo em vista que, a representação na sessão, caso haja interesse dos licitantes em efetuarem lances, acarreta custos com deslocamento destes até a localidade de realização da sessão, sendo imperativo que os licitantes que não estejam próximos deste local analisem a correspondência entre custo e

benefício para que concluam sobre a vantagem em investir na sua participação em um certame cuja contratação é incerta.

Na modalidade presencial a agilidade com os documentos e a transparência se destacam, por outro lado a menor concorrência e a lentidão trazem desvantagens para essa modalidade.

2.3.4 Pregão eletrônico

O Pregão eletrônico surgiu em virtude da crescente evolução tecnológica mundial, representando, assim, um avanço nas formas licitatórias. Mantendo-se as premissas básicas do Pregão presencial, foram acrescentados procedimentos específicos, cuja interação é inteiramente processada pelo sistema eletrônico de comunicação utilizando-se a rede mundial de computadores.

Conforme o Art. 2º da Lei 10.520, passa a vigorar acrescida do seguinte artigo:

“Art 2º A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão adotar, nas licitações de registro de preços destinadas à aquisição de bens e serviços comuns da área da saúde, a modalidade do pregão, inclusive por meio eletrônico, observando-se o seguinte:

I - São considerados bens e serviços comuns da área da saúde, aqueles necessários ao atendimento dos órgãos que integram o Sistema Único de Saúde, cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos no edital, por meio de especificações usuais do mercado.

II - Quando o quantitativo total estimado para a contratação ou fornecimento não puder ser atendido pelo licitante vencedor, admitir-se-á a convocação de tantos licitantes quantos forem necessários para o atingimento da totalidade do quantitativo, respeitada a ordem de classificação, desde que os referidos licitantes aceitem praticar o mesmo preço da proposta vencedora.

III - na impossibilidade do atendimento ao disposto no inciso II, excepcionalmente, poderão ser registrados outros preços diferentes da proposta vencedora, desde que se trate de objetos de qualidade ou desempenho superior, devidamente justificada e comprovada a vantagem, e que as ofertas sejam em valor inferior ao limite máximo admitido.

O Pregão eletrônico foi criado, buscando basicamente aumentar a quantidade de participantes e baratear o processo licitatório. Esse método visa ampliar a disputa licitatória, permitindo a participação de várias empresas de diversos estados, dispensando a presença dos contendentes, uma vez que a tecnologia da informação é uma ferramenta acessível e de baixo custo e que permite também a transparência do processo.

Os participantes não precisam estar presentes e o processamento do pregão ocorre através da utilização da tecnologia da informação, isto é, os licitantes se

reúnem virtualmente (pela Internet) para participação e apresentação de suas propostas.

Observa-se algumas atribuições da autoridade competente no Pregão eletrônico, previstas no artigo 8º do Decreto nº 5450/2005:

- I - Designar e solicitar, junto ao provedor do sistema, o credenciamento do pregoeiro e dos componentes da equipe de apoio;
- II - Indicar o provedor do sistema;
- III - determinar a abertura do processo licitatório;
- IV - Decidir os recursos contra atos do pregoeiro quando este mantiver sua decisão;
- V - Adjudicar o objeto da licitação, quando houver recurso;
- VI - Homologar o resultado da licitação; e
- VII - celebrar o contrato.

No tocante as desvantagens na utilização do Pregão eletrônico podem considerar a falha na conectividade, que acarreta quedas de conexão eletrônica. Esclarece-se que o sistema de licitações na forma de Pregão eletrônico é fornecido pelo provedor “Comprasnet”, disponibilizado para a Administração Pública sem nenhum ônus para o Estado.

Ademais, o pregão, especialmente na sua forma eletrônica, proporcionou a licitantes de todas as regiões do país a participação em processos licitatórios, ampliando a competitividade e expandido a oportunidade para maior participação de empresas nestes processos.

O Pregão presencial passa a ser a exceção, devendo ser adotado somente quando justificado e nos casos excepcionais, conforme o Decreto nº. 10.024/2019 art. 1º, § 4º, dispõe:

Art. 1º Este Decreto regulamenta a licitação, na modalidade de 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.
§ 4º Será admitida, excepcionalmente, mediante prévia justificativa da autoridade competente, a utilização da forma de pregão presencial nas licitações de que trata o caput ou a não adoção do sistema de dispensa eletrônica, desde que fique comprovada a inviabilidade técnica ou a desvantagem para a administração na realização da forma eletrônica.

Dessa forma, o Pregão eletrônico potencializa as vantagens existentes no Pregão presencial, tornando mais eficiente o processo para a Administração Pública e para os fornecedores, e conferindo maior transparência para a sociedade.

2.4 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Conforme a Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, no Art. 47 é mencionado que quando se trata de compras governamentais diretas e indiretas, soberanas e fundacionais, federais, estaduais e municipais as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) que devem ter tratamento diferenciado e simplificado, que visa promover o desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, realizando operações mais eficientes das políticas públicas e no incentivo à inovação tecnológica (BRASIL, 2006).

Várias publicações do Sebrae sobre Micro e Pequenas Empresas que utilizam o tamanho da empresa em termos de funcionários, como critério para definir esse segmento de negócios. De acordo com esta norma, as empresas que exercem atividades de serviços e comerciais com 9 ou menos trabalhadores são classificadas como Micro empresas, enquanto as empresas com 10 a 49 trabalhadores são classificadas como pequenas empresas (SEBRAE, 2014).

Desde a década de 1970, tem havido um crescente reconhecimento da importância das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) para o funcionamento econômico e o desenvolvimento econômico. Ao longo dos anos, seus números absolutos aumentaram e os empregos que criam tornaram-se cada vez mais importantes, especialmente em tempos de crise. Segundo o Sebrae (2018), o número de MPEs no Brasil aumentou de 4,1 milhões para 5,7 milhões entre 2000 e 2018. No mesmo período, o número de empregos formais criados por MPEs aumentou de 8,6 milhões em 2000 para 13,1 milhões em 2018 (PESSÔA; COSTA; MACCARI, 2020)

A informação pode ser vista como uma ferramenta para abordar questões relacionadas a gestão de um empreendimento. Uma vez que num cenário competitivo em que os gestores se deparam constantemente com a necessidade de tomar decisões, quem souber utilizar a informação de forma eficaz, pode obter uma vantagem sobre os seus concorrentes (MOREIRA *et al.*, 2013)

Os fatores de tomada de decisão são um problema de pesquisa tanto para grandes quanto para pequenas empresas, exigindo a atenção dos gestores, pois avaliar e resolver problemas do dia a dia é complexo. Refere-se a necessidade de informações específicas para compensar a falta de informação e as deficiências materiais da gestão (MOREIRA *et al.*, 2013)

As empresas competem em mercados em constante mudança. A adaptação do seu negócio às novas condições do mercado exige informação e gestão minuciosas do seu negócio. As decisões não devem ser baseadas apenas na intuição ou na experiência de um gerente. É necessário ferramentas para fornecer informações confiáveis e adequadas para apoiar seu processo de tomada de decisão (SANTOS; DOROW; BEUREN, 2016)

3 METODOLOGIA

3.1 TIPO DE ESTUDO

O referido estudo é categorizado como uma pesquisa de campo com abordagem qualitativa, no qual foi realizado em 4 empresas que trabalham com licitação na cidade de Itaituba-PA, visando evidenciar os tipos de pregão utilizados e as principais ferramentas encontradas na literatura.

À pesquisa de campo é reconhecida como um tipo de abordagem realizada após à pesquisa bibliográfica, na qual os fenômenos são observados e os pesquisadores realizam a coleta de dados a fim de chegar em um resultado. Por meio desse aspecto, os dados obtidos são avaliados de acordo com as questões colocadas no estudo e estão de acordo com os objetivos da pesquisa (MARCONI; LAKATOS, 2002).

Dessa forma, Marconi e Lakatos (1996) explicam que a abordagem qualitativa se trata de uma pesquisa que tem como base, analisar os aspectos mais profundos e descrevendo a complexidade do comportamento humano e fornecendo análises mais detalhadas sobre as investigações, atitudes e tendências de comportamento.

3.2 ÁREA DE ESTUDO

O estudo foi construído no Município de Itaituba, que está localizado nas seguintes coordenadas geográficas: 04° 16' 24" S e 55° 59' 09" W. Sua altitude é de 45 m em relação ao nível do mar, ocupando uma área de 62.111,60 Km², limitando-se geograficamente ao Norte: com o município de Aveiro; ao Sul: com o município de Jacareacanga; a Leste: com Altamira, Rurópolis, Novo Progresso e Trairão e a Oeste: com Jacareacanga e o Estado do Amazonas (IBGE, 2022).

3.3 CRITÉRIOS DE INCLUSÃO E EXCLUSÃO

Define-se como critérios de inclusão: proprietários de empresas do município de Itaituba – PA que atuam com licitação e utilizam alguma forma de pregão, sendo presencial ou eletrônica, que aceitassem participar da pesquisa e responder o questionário eletrônico. Quanto aos critérios de exclusão: proprietários de empresas

que não trabalhavam com licitação nos moldes de Pregão eletrônico ou presencial, além daqueles que não aceitaram responder o questionário eletrônico.

3.4 COLETA DE DADOS E ANÁLISE

O método de pesquisa escolhido foi o questionário eletrônico que serviu para realizar a coleta de dados, a fim de construir a abordagem aos participantes com consistência e objetividade na transparência das informações coletadas através da ferramenta do google documentos.

À coleta de dados de pesquisas baseadas em questionários requer tratamento cuidadoso, pois é essencial analisar as respostas coletadas para produzir uma descrição reconhecível, consistente e concisa. No entanto, as abordagens qualitativas que fazem avaliações descritivas. (MANZATO; SANTOS, 2012).

3.5 RISCOS E BENEFÍCIOS

De acordo com a Resolução 466/12 do Conselho Nacional de Saúde, toda pesquisa científica com seres humanos envolve riscos físicos, psicológicos, morais, intelectuais, sociais ou culturais. Dessa forma, é primordial fazer uma análise do potencial de risco imediato ou posterior ao indivíduo que participa de todo o processo (BRASIL, 2012).

Os benefícios dessa pesquisa se baseiam no cerne acadêmico sobre a presente temática que vincula os conhecimentos importantes sobre o manejo da licitação nos moldes presenciais e eletrônicos, principalmente no segundo modelo que evidencia uma notoriedade que gera acessibilidade com base nas tecnologias atuais.

Os perigos podem ser elencados da seguinte forma: gerar um desconforto para os proprietários que disponibilizaram seus dados, em consenso com a inadequação dos parafraseamentos das citações dos autores gerando plágio. Todavia, a produção do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) se preocupou em atender as referidas regras e cuidados para não ocorrer esses atos errôneos.

3.6 ASPECTOS ÉTICOS

Todas as regras foram seguidas para garantir as informações recebidas, privacidade e descrição durante a construção e condução do estudo. Essas informações coletadas foram usadas apenas para fins de pesquisa. Os dados foram organizados em gráficos e tabelas utilizando o software Microsoft Excel versão 2018 para facilitar a observação e discussão dos resultados.

Este estudo respeitou as Diretrizes e Normas estabelecidas na Resolução 466/12 do Conselho Nacional de Saúde. Toda evolução e desenvolvimento devem sempre mostrar respeito pela honra, independência e soberania do homem e da sociedade. Além de respeitar os direitos autorais de cada trabalho utilizado na construção do embasamento teórico bibliográfico (BRASIL, 2012).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O processo de coleta de dados aconteceu com 4 proprietários de empresas localizadas no município de Itaituba, Pará, através de um questionário eletrônico que foi construído através do google documentos, em que os participantes receberam o link através do *WhatsApp* para responder 7 perguntas.

Com ênfase na faixa etária dos participantes, foi possível identificar que 25% (n= 1) entre 20 e 30 anos, 25% (n= 1) entre 30 a 40 anos e 50% (n= 2) entre 40 a 50 anos.

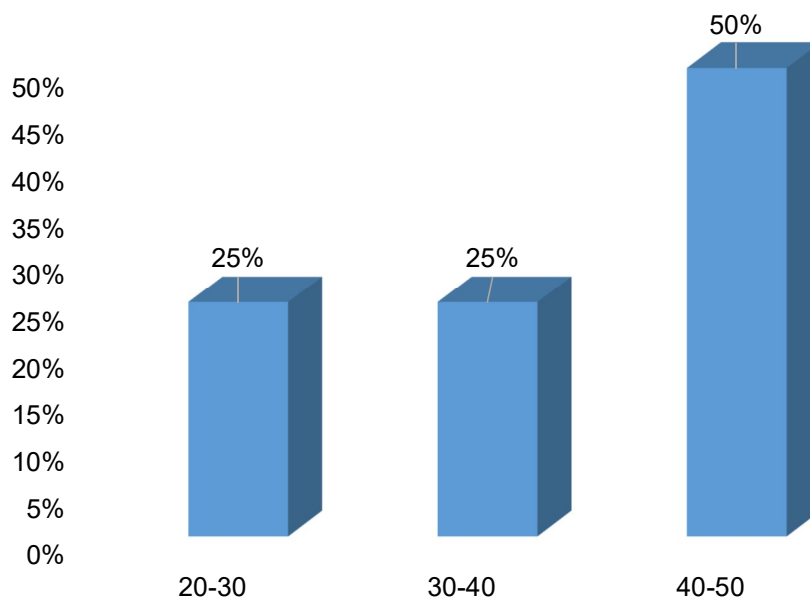


Gráfico 1 – Faixa etária dos participantes da pesquisa. Fonte: Paiva (2023)

Silva *et al.* (2019), realizou um estudo na qual foi investigada a evolução do empreendedorismo brasileiro nos últimos 15 anos, tendo como fontes secundárias as pesquisas do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Realizado de 2002 a 2016. Olhando para as faixas etárias do primeiro projeto, as pessoas de 18 (19,7%) a 34 (30,3%) eram as mais ativas (50,0%) e as pessoas de 55 a 64 (10,4%) eram as menos ativas. Os empresários de 45 a 64 anos (45,7%) são os mais ativos nas empresas já constituídas.

Corroborando com o estudo de Silva *et al.* (2019) e Alves Filho *et al.* (2018) realizaram uma pesquisa com base nos pregoeiros que trabalhavam ou já trabalharam

no período 2002-2018. Identificou-se que a maior incidência foi na faixa etária de 30 a 39 anos, tendo uma média de 36 anos.

Viana *et al.* (2018), realizaram investigações em seu estudo que revelaram que os funcionários que exerciam funções de pregoeiro no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Educação e Ciência em Varginha-MG, estavam na faixa etária de 26 a 44 anos, se assemelhando com os dados mencionados no referido TCC.

Quanto ao sexo dos participantes, foi identificado que 75% (n= 3) eram do sexo masculino e 25% (n= 1) eram do sexo feminino.

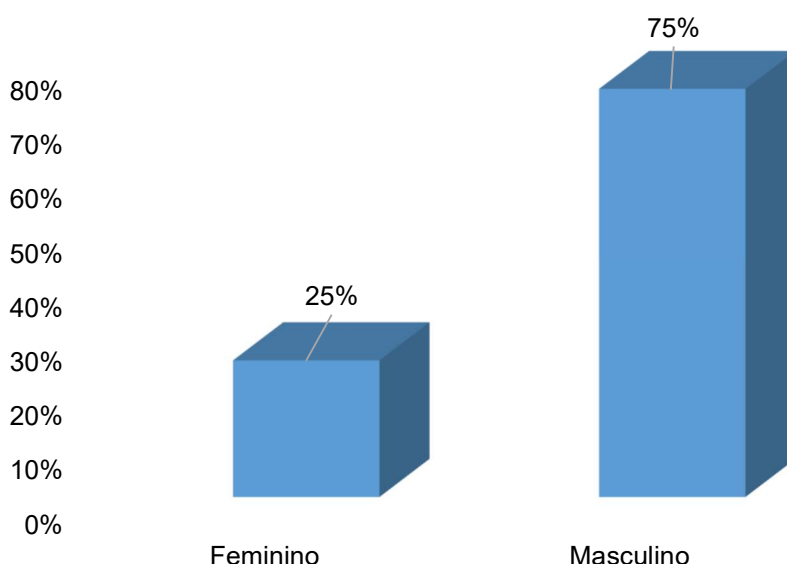


Gráfico 2 – Sexo dos participantes da pesquisa. Paiva (2023)

Feliciano *et al.* (2015) ressaltam que não há desigualdade de gênero na criação de negócios, e há oportunidades iguais para homens e mulheres, mas as mulheres têm grandes problemas para se integrar e iniciar negócios. Vários fatores devem ser levados em consideração, incluindo a dificuldade contínua das mulheres em obter financiamento, preconceitos existentes no ambiente de negócios e a dificuldade de conciliar vida pessoal e profissional.

Segundo Behling *et al.* (2015), durante uma pesquisa realizada com empresários catarinenses, identificaram que o percentual quanto ao gênero teve o seguinte percentual 54% do sexo masculino e 46% do sexo feminino. Em consonância, esse dado pouco difere da média nacional que se apresenta da seguinte forma: 53% para homens e 47% para mulheres. As mulheres com registro no MEI

superaram os homens apenas em três estados: Alagoas (52%), Ceará (51%) e Espírito Santo (50%).

Sobre o nível de escolaridade, houve a identificação do seguinte dado: no qual 50% (n= 2) apresentaram nível médio completo, 50% (n= 2) nível superior incompleto e os demais aspectos analisados não houveram dados para quantificar.

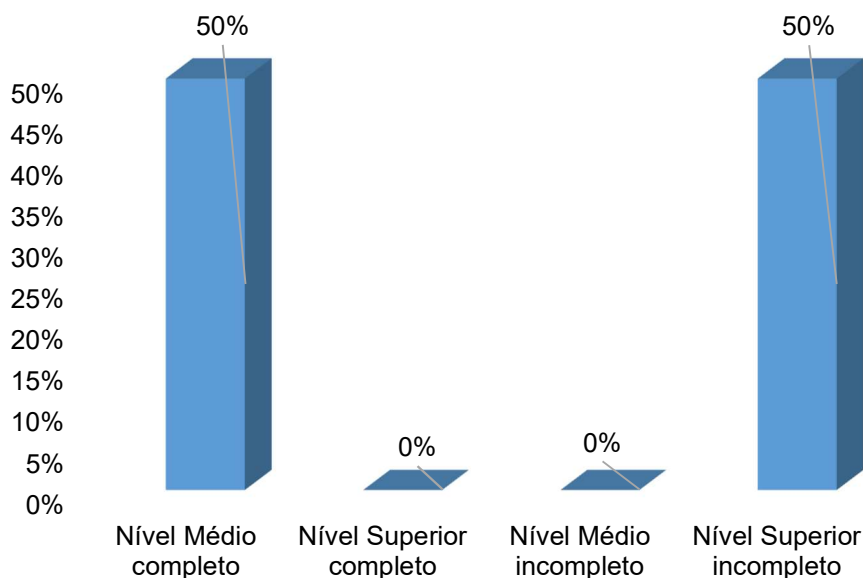


Gráfico 3 – Escolaridade dos participantes da pesquisa. Fonte: Paiva (2023)

Schuster e Friedrich (2017), construíram uma pesquisa no Município de Passo Fundo, no norte do estado do Rio Grande do Sul. No qual, em relação a formação dos administradores, destaca-se que 16 deles (40%) possuem nível superior e 5 com pós-graduação, tendo um total de 21 empresários com nível superior, representando 53% do total, indicando um alto nível de escolaridade entre os donos de empresas corporativas da região.

Sendo assim, Schuster e Friedrich (2017), trazem semelhanças ao estudo de Moreira *et al.* (2013), que foi realizada na cidade de Teófilo Otoni-MG, no qual a pesquisa revelou que, 40% dos empresários tem o ensino médio completo, 11% estão cursando o ensino superior, cerca de 33% já concluíram o ensino superior. Desse total, 25% são formados em Direito e 8,3% são formados em Administração Pública. Compreendendo esses aspectos, fica evidente que essas graduações contribuem direta ou indiretamente para o aprofundamento nas áreas relacionadas a administração de um negócio.

Em consenso, Belmonte e Santos (2015), realizaram uma pesquisa com alguns pequenos empreendedores de Guarulhos SP. No qual identificou que os

empreendedores têm níveis de escolaridade variados: 5% têm pelo menos o ensino fundamental, 25% o ensino médio, 20% o ensino superior incompleto, 35% o ensino superior completo e 15% tem pós-graduação.

Com base no tempo de atuação das empresas sobre os serviços na área de licitação, foi evidenciado que 50% (n= 2) atuam cerca de 1 a 5 anos e 50% (n= 2) tem um período de serviço entre 5 a 10 anos.

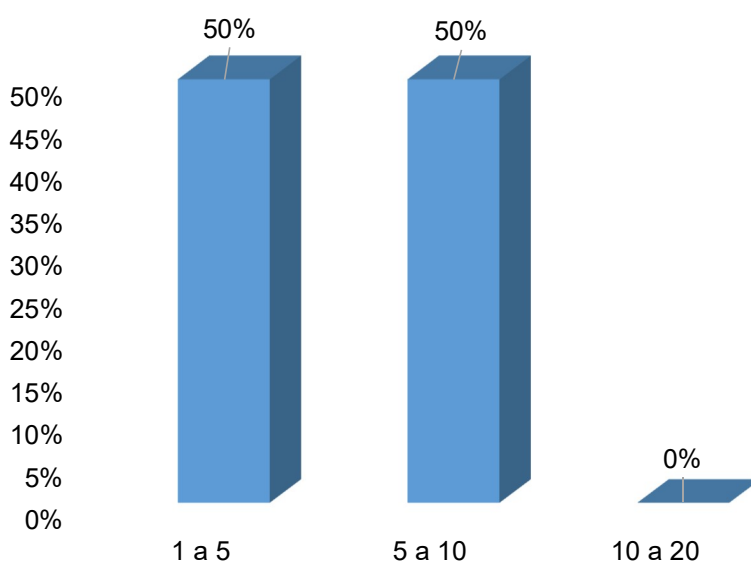


Gráfico 4 – Tempo de serviço das empresas na área de licitação. Fonte: Paiva (2023)

Picchiali e Carneiro (2019) trouxeram em seu trabalho um estudo de caso o tempo de serviço na área de licitação, no qual tiveram o objetivo de fornecer uma visão geral da licitação e identificar os desafios e soluções estratégicas que as MPes enfrentam ao participar de licitações do setor público. Tendo os seguintes percentuais: 57,1% das empresas atuam no mercado a 10 anos; 52,4% trabalham na área comercial e 61,9% têm até 10 funcionários. Conforme o Sebrae, 62% são classificados como microempresas.

Oliveira (2015) realizou uma pesquisa em Fortaleza na qual foram enviados oitenta questionários a usuários diretos e indiretos do processo licitatório de duas instituições federais de ensino. À maioria dos respondentes (38,89%) está atuando no mercado há menos de 5 anos. A redução do horário de trabalho pode ser observada entre usuários, presidentes da CPL e pregoeiros. Neste último caso, observou-se que dentro de uma organização um grande número de novos contratados é colocado na

área de licitações e após um curto período, assumem cargos relacionados a gestão e realização de licitações.

Quando os participantes foram indagados sobre o tipo de pregão mais utilizado, 100% (n= 4) afirmaram que tanto o Pregão presencial quanto o eletrônico são utilizados no dia a dia da empresa.

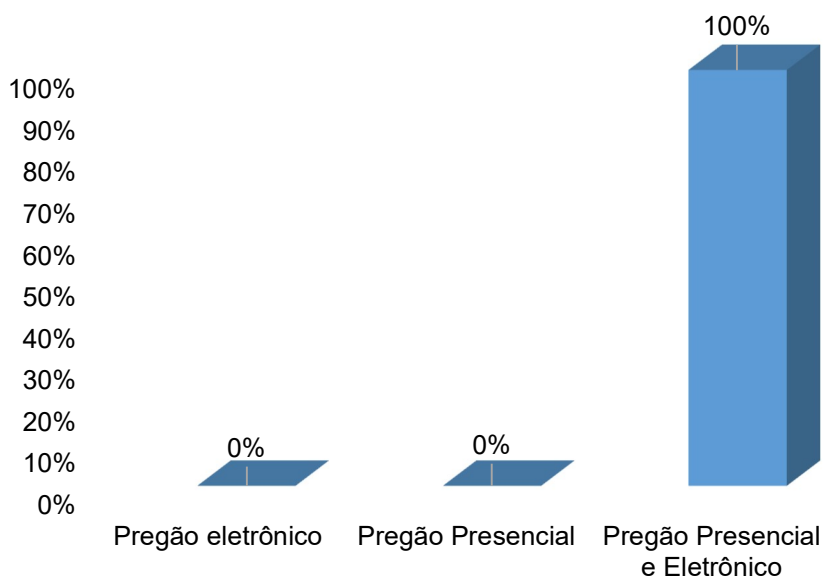


Gráfico 5 – Tipo de pregão mais utilizado pelos participantes da pesquisa. Fonte: Paiva (2023)

Silva (2016) demonstrou em sua pesquisa uma síntese dos processos licitatórios na modalidade pregão no âmbito da Justiça Federal no Rio Grande do Norte (JFRN), com base na investigação e análise das modalidades comerciais, o JFRN tem privilegiado o pregão em seus eventos, ainda que aplicado de duas formas, presencial e eletrônico, dando ênfase maior no meio eletrônico pelas seguintes vantagens: Acessibilidade e requisitos rigorosos podem ser encontrados, entre outras coisas, durante o processo de licitação.

Gonçalves (2015), destacou que, embora os Pregões eletrônicos tenham permitido o aumento do número de licitantes participantes, os mesmos não ajudaram as organizações a reduzir o tempo de conclusão do Processo de Administração de Compras (PAC) e não resultaram em economias significativas. Fatores que no processo de compra estratégica são muito importantes, principalmente quanto ao fator econômico, deve-se investigar a possibilidade de um maior treinamento em e-commerce para os pregoeiros responsáveis por tais processos, já que são treinados e modalidades sem estruturação levaram a resultados ruins.

Nunes *et al.* (2017), destacaram as vantagens que o Pregão presencial pode apresentar conforme relato dos pregoeiros, sendo os principais: negociação direta com o indivíduo que se apresenta como fornecedor, transparência na retirada de dúvidas, agilidade no recebimento de documentos, transparência e uma maior desburocratização. Quanto as desvantagens, baixa abrangência, baixa concorrência, diminuição do processo do certame e tumulto quanto ao quantitativo dos participantes.

Sobre o Pregão eletrônico, os pregoeiros identificaram os seguintes as seguintes vantagens: maior leque de propostas, maior competitividade, propostas mais favoráveis, maior agilidade e rapidez, maior transparência, menos burocracia, capacidade de conduzir várias sessões de negociação ao mesmo tempo. As desvantagens identificadas foram: solicitar documentos pelo correio, dificuldades de negociação, questões operacionais e contato indireto com fornecedores (NUNES *et al.*, 2017).

Quando indagados se a modalidade do pregão trouxe ou traz alguma vantagem para as empresas, os participantes responderam da seguinte forma: 50% (n= 2) que sim e 50% (n= 2) em partes, demonstrando uma opinião dividida entre os participantes.

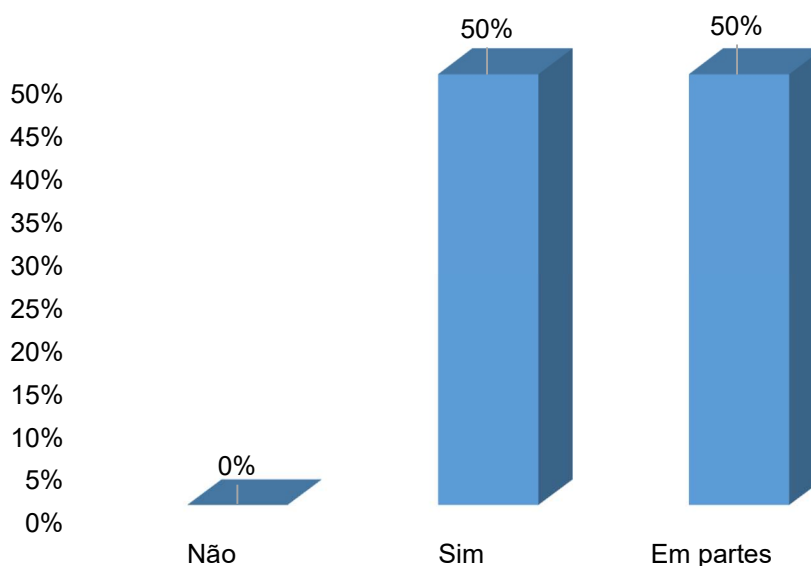


Gráfico 6 – Respostas dos participantes se o pregão trouxe ou traz vantagens para as empresas.
Fonte: Paiva (2023)

Souza (2011), destacou que a modalidade pregão têm vantagens declaradas (sem mudança de fase, licitação, limite de valor de fechamento, verificação de habilitação apenas do primeiro licitante, fase recursal somente ao final da licitação (é

possível agregar microempresa, sistema de registro de preços e aumentar a transparência do processo.) Será uma modalidade bastante atrativa para os órgãos públicos, mas é importante fazer algumas considerações quanto as desvantagens elencadas (Inversão de fase se deve à falta de transparência, economia irrealista, restrições na aquisição de bens e serviços comuns, atrasos de fase interna na classificação de objetos como comuns ou não), diligência para a aceitabilidade da proposta, que pode levar a inexigibilidade de à proposta de preço.), deve-se ter cuidado na escolha da modalidade do pregão.

De acordo com os dados e informações apresentados no Freitas e Maldonado (2013), um processo licitatório para contratação de serviços contínuos com dedicação exclusiva de mão de obra por meio da utilização de ferramentas de tecnologia da informação que possibilitam a comunicação à distância e à transparência dos procedimentos são fundamentais. Fica evidente, que a utilização do Pregão eletrônico é uma ferramenta que necessita ainda de ser melhorada e afinada, principalmente ao nível do mecanismo de avaliação da exequibilidade dos preços propostos pelos concorrentes, melhorando o processo de elaboração das cotações dos contratos. Corroborando assim com o estudo de Souza (2011).

Gomes (2011), realizou um estudo no Município de Paudalho localizado na Zona da mata norte em Pernambuco, destacando que não se trata apenas de fazer melhor uso de seus recursos. Mas a economia de disputas entre empresas significava que alguns dos recursos planejados poderiam ser usados para outros fins semelhantes. Outro fator muito importante, é a competição que os pregões trazem em relação a outras modalidades. Uma forma de deixar tudo mais transparente para a sociedade, de levar em consideração o desejo do público de apoiar determinada empresa e tirá-la, abrindo a impossibilidade de fraude e corrupção ao longo do processo.

De certa forma, não há como negar que os pregões eletrônicos são a melhor maneira de os governos contratarem empresas. Porque vai muito além de publicidade, competitividade ou agilidade. Mais uma combinação de tudo que traz a administração para uma era mais tecnológica. Os desejos são infinitos, mas os recursos são escassos, por isso é sempre bom verificar como é possível melhorar para atender a aceitação da população (GOMES, 2021).

Cavalcante *et al.* (2017), entra em discordância com o estudo de Gomes (2021), no qual realizaram um estudo em uma empresa localizada na região de Dourados-MS

no estado do Mato Grosso do Sul, revelando as diferenças processuais básicas entre as duas modalidades de pregão e, por fim, apresenta os resultados destacando que as modalidades eletrônicas não apresentaram maior eficiência em termos de economia, maior agilidade ou contratos locais.

Quando indagados sobre qual forma de pregão é mais eficaz, os participantes afirmaram que o Pregão eletrônico é o mais eficaz com 75% (n= 3), enquanto que o Pregão presencial teve um percentual de 25% (n= 1).

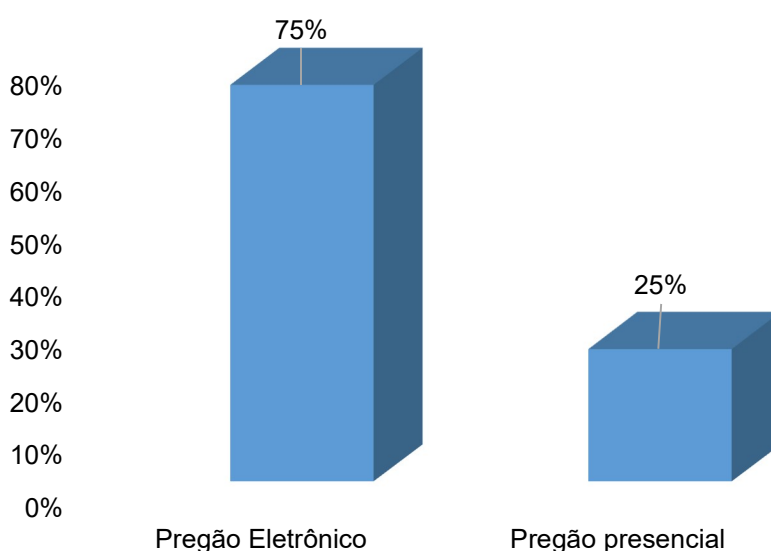


Gráfico 7 – Tipo de pregão mais eficiente na opinião dos participantes. Fonte: Paiva (2023).

Macêdo e Saldanha (2011), abordam que o sucesso do Pregão eletrônico é evidente, visto que, aumentou o número de fornecedores para o governo, reduziu o custo das compras públicas e maximizou a competitividade. Uma organização atinge seus objetivos por meio da aquisição eficiente de bens e serviços. O setor de compras é visto como um segmento chave para atingir metas alcançáveis. Na modalidade comercial, o processo licitatório presencial e eletrônico se tornaram um marco no sistema licitatório atual. Oferece grandes mudanças no recrutamento, aumenta a velocidade de contratação, transparência e segurança.

Gonçalves (2015), corrobora com o estudo de Macêdo e Saldanha (2011), visto que, observou-se um aumento de 116% quando comparado o número de fornecedores de processos que utilizam Pregão eletrônico. Enquanto, os presenciais tiveram uma média de 3,1 licitantes para cada lote, os Pregões eletrônicos tiveram uma média de 6,7 licitantes. As vantagens identificadas com a utilização do Pregão

eletrônico nos processos de compras estratégicas dessa instituição foram: aumento do número de licitantes; maior agilidade nas disputas e possibilidade de ampliar o tempo de negociação.

Oliveira e Pereira (2021), destacam que atualmente no mundo globalizado que está em constante mudança e desenvolvimento, a Administração Pública tem o dever de acompanhar esta evolução. O exemplo desta evolução é a crescente utilização do Pregão eletrônico, pois com a ajuda da tecnologia a Administração do Estado tem conseguido diminuir as distâncias regionais entre licitantes e administração, o que reduz custos com licitações e tramitação de documentos.

Isso porque apenas os documentos dos vencedores serão avaliados e as empresas participantes serão obrigadas a assinar o contrato apenas em alguns casos. Para a Administração, além da redução do tempo de contratação, a principal vantagem está no potencial aumento do número de participantes em licitações e, assim, no potencial de economia significativa de recursos públicos (OLIVEIRA E PEREIRA, 2021).

A presente pesquisa evidencia duas modalidades importantes dentro das licitações, o pregão presencial e o pregão eletrônico, apesarem de ser regida pela mesma lei, a 10.520 de 2022, elas se diferenciam, o pregão presencial, os proponentes praticam todos os atos na sessão pública. Já no pregão eletrônico, os atos são praticados num ambiente virtual, por meio de tecnologia da informação. Os proponentes se reúnem virtualmente (pela Internet) para participação e apresentação de suas propostas.

Dessa forma, os participantes afirmaram que utilizam ambos os pregões, e na sequência, os afirmaram em sua grande maioria, que o pregão eletrônico é o mais eficiente por gerar uma melhor agilidade no processo de licitação.

5 CONCLUSÃO

Com ênfase no perfil sociodemográfico dos participantes, evidenciou-se que: à faixa etária dos participantes foi de 20 a 50 anos, o sexo predominante foi o masculino, a escolaridade dos participantes esteve mais associada ao nível médio completo, as empresas participantes das pesquisas têm um tempo de atuação 1 a 10 anos.

Os participantes se dividiram quanto a indagação sobre se o pregão trouxe algum benefício para as empresas, todavia, é importante ressaltar, que os pregões são uma forma de licitação utilizada no Brasil para encontrar prestadores de serviços capazes de atender diferentes categorias de poder público. Esse processo é feito para buscar o valor mais baixo em vez do valor mais alto oferecido, isso traz algumas vantagens, como a dominância dos fatos correlacionados com o mercado.

Com base na indagação do tipo de pregão mais utilizado, foi possível identificar que os participantes utilizam ambos, tanto o presencial quanto o eletrônico demonstrando que se adequam a necessidade do cliente no momento de fechar o negócio. Ademais, entende-se que para se tornar competitivo se faz necessário a adaptação das novas ferramentas sem deixar de ter uma flexibilidade, visto que, a inteligência empresarial se remete a ajustar os moldes que o mercado impõe sem perder a excentricidade.

Na sequência, os participantes afirmaram em sua grande maioria que o pregão eletrônico é o mais eficiente por gerar uma melhor agilidade no processo de licitação, visto que, nessa modalidade é possível realizar todo o processo de forma *online* evitando alguns custos, se caracterizando assim como um modelo menos burocrático e simplificado. Porém, esse tipo de pregão se apresenta com um escopo de maior competitividade para a empresa, nesse cenário, em alguns casos o presencial pode ser mais adequado pelo fato de gerar uma maior resolução de dúvidas e menor concorrência.

Portanto, esse TCC é indicado para quem deseja conhecer mais sobre a temática, além de se apresentar como um importante trabalho para o meio acadêmico, no qual se pode evidenciar alguns conhecimentos iniciais sobre o processo licitatório e suas modalidades. Destacando suas vantagens e desvantagens dentro de todo o processo de contratação, respondendo todas as indagações levantadas no início deste estudo.

REFERÊNCIAS

ALVES FILHO, V. et al. **O impacto da adoção de licitações eletrônicas na gestão pública: uma abordagem baseada na visão dos pregoeiros do Tribunal de Justiça de Pernambuco**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco, 2018.

AMARAL, João. J. F. **Como fazer uma pesquisa bibliográfica**. Fortaleza, CE: Universidade Federal do Ceará, 2007. Disponível em: <<http://200.17.137.109:8081/xiscanoe/courses1/mentoring/tutoring/Como%20fazer%20pesquisa%20bibliografica.pdf>> Acesso em: 18 out. 2021.

ARAÚJO, D. D. **Pregão Aprendendo na Prática**. Rio de Janeiro: Editora Algo a Dizer, 2006.

BELMONTE, T. G.; SANTOS, A. F. A utilização das Demonstrações Contábeis pelas Pequenas e Médias empresas. **Revista Eniac Pesquisa**, v. 4, n. 2, p. 143-161, 2015.

BRASIL. **O tratamento diferenciado das micro e pequenas empresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) no certame licitatório**: Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006-art.47. Disponível em: <<https://menezesequimaraesadvocacia.jusbrasil.com.br/artigos/116490691/o-tratamento-diferenciado-das-micro-e-pequenas-empresas-me-e-empresas-de-pequeno-porte-epp-no-certame-licitatorio>>. Acesso: 27 mar. 2023.

BERNARDINO, A. A. **Conceituação, finalidades e princípios da Licitação** – (Lei 8666/93) 2012. Disponível em: <<https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/7547/Conceituacao-finalidades-e-principios-da-Licitacao-Lei-8666-93#:~:text=O%20processo%20licitat%C3%B3rio%20deve%20ser,outros%20correspondentes%2C%20se%20assim%20houver>> Acesso em: 22 ago. 2022.

BEHLING, G. et al. Microempreendedor individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina. **NAVUS-Revista de Gestão e Tecnologia**, v. 5, n. 1, p. 65-78, 2015.

BRASIL. Risco em Pesquisa Envolvendo Seres Humanos. **Resolução 466/96, artigo V**. Brasília, 2012. Disponível em: <https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/2013/res0466_12_12_2012.html>. Acesso em: 12 fev. 2023.

CAVALCANTE, S. O. R. et al. Análise do Pregão Eletrônico e Presencial na Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul. **Práticas de Administração Pública**, v. 1, n. 1, p. 119-138, 2017.

CASTRO, R. R.; **PREGÃO ELETRÔNICO X PRESENCIAL**: fatores positivos e negativos que contribuem diretamente na escolha e eficiência do melhor modelo de pregão para aquisições públicas nas prefeituras de pequeno porte do Vale do Jamari, ARIQUEMES – RO, 2020.

Decreto nº 10.024, de 20 de setembro de 2019, disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Decreto/D10024.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

Decreto-lei nº 2.300, de 21 de novembro de 1986. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del2300-86.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3555.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

Decreto nº 2.926, DE 14 DE MAIO DE 1862, disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-2926-14-maio-1862-555553-publicacaooriginal-74857-pe.html>>. Acesso em: 20 set. 2022.

IESSMANN, H. (2021). **MODALIDADE DE LICITAÇÃO ATUALIZADO NA LEI Nº 14.133/2021**. Disponível em: <<https://www.effecti.com.br/blog/modalidades-de-licitacao/>> Acesso em: 22 ago. 2022.

FERNANDES, J. U. J., In **Sistema de Registro de Preços e Pregão**. Belo Horizonte: Fórum, 2003, p. 419.

FREITAS, M.; MALDONADO, J. M. S. V. O pregão eletrônico e as contratações de serviços contínuos. **Revista de administração pública**, v. 47, p. 1265-1281, 2013.

FELICIANO, F. K. et al. Fatores socioeconômicos do perfil do empreendedor brasileiro. In: **Anais do Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação-ciki**. 2018.

GONSALVES, E. P. **Iniciação à pesquisa científica**. Campinas, SP. Alínea, 2001.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GASPARINI, Diógenes. **Direito administrativo**. 7. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2002.

GONÇALVES, B. O. **Análise comparativa entre pregão eletrônico e pregão presencial em uma instituição hospitalar**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015.

GOMES, E. S. **Pregão eletrônico e aquisições públicas: um estudo de caso na Prefeitura Municipal do Paudalho**. Trabalho de Conclusão de Curso. Brasil. 2021.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **População no último censo. Município de Itaituba, 2022**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br>> Acesso em: 13 fev. 2023.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU / Tribunal de Contas da União. 4. ed. rev., atual. e ampl. – Brasília: TCU, Secretaria-geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010.

Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10520.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/Ccivil_03/Leis/L8666cons.htm> Acesso em: 20 set. 2022.

MACÊDO, D. P.; SALDANHA, M. **Pregão eletrônico e presencial–Vantagens na sua aplicabilidade**. Rio de Janeiro, 2011.

MEIRELLES, H. L. **Direito Administrativo Brasileiro**. 27. ed. São Paulo: Malheiros, 2002.

MELLO, C. A. B. **Curso de Direito Administrativo**. 17 ed. São Paulo: Malheiros, 2004.

MOREIRA, L. R. et al. A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 10, n. 19, p. 119-140, 2013.

MANZATO, A. J.; SANTOS, A. B. A elaboração de questionários na pesquisa quantitativa e qualitativa. **Departamento de Ciência de Computação e Estatística–IBILCE–UNESP**, p. 1-17, 2012.

MOREIRA, L. R. et al. A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 10, n. 19, p. 119-140, 2013.

MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento**. 11 ed. São Paulo: Hucitec, 2008.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. Técnicas de pesquisa. **Técnicas de pesquisa**, v. 6, 2002.

NUNES, N. et al. **Pregão presencial e eletrônico: vantagens e desvantagens— um estudo de caso com os pregoeiros da UFSC**. Florianópolis-SC, 2017.

NEIL, T. **A vinda da família real portuguesa ao Brasil**. 1 ed. Editora JOSÉ OLYMPIO. 128 p. 2007.

NORBIM, L. D. **Manual de Licitações e Contratos Administrativos Explicado e Destacado** / Luciano Dalvi Norbim. 2 ed. Campo Grande: Contemplar, 2017.

OLIVEIRA, F. R.; PEREIRA, S. R. A evolução do processo licitatório: as vantagens do pregão eletrônico. **Revista Internacional de Debates da Administração & Públicas-RIDAP**, v. 6, n. 1, p. 1-15, 2021.

OLIVEIRA, Rafael carvalho Rezende. **Licitações e contratos administrativos**. 4 ed. rev., atual e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2015.

Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília, DF: Presidente da República.

OLIVEIRA, I. G. S. Análise de correspondência aplicada a preposições sobre a eficiência e eficácia do processo de compras públicas a partir da percepção de diferentes atores envolvidos. **Revista Ciências Administrativas**, v. 21, n. 1, p. 131-162, 2015.

PESSÔA, L. C.; COSTA, G.; MACCARI, E. A. As micro e pequenas empresas, o Simples Nacional e o problema dos créditos de ICMS. **Revista Direito GV**, v. 12, p. 345-363, 2020.

PICCHIAI, D.; CARNEIRO, M. Dificuldades, e. Estratégias de micro e. Na participação de licitações. **Sistemas & Gestão**, v. 14, p. 108-116, 2019.

PIETRO, Maria Sylvia Zanella Di, **Direito Administrativo**, 24 ed., São Paulo: Atlas, 2011.

PIETRO, M. S. Z. **Direito Administrativo**. 19. São Paulo: Atlas. 2006

RUIZ, J. A, 1928. **Metodologia científica: guia para eficiência nos estudos**. São Paulo, Atlas, 1986.

Revista da CGU / Presidência da República, **Controladoria-Geral da União**. - Ano V, nº 8, Outubro/2010. Brasília: CGU, 2010.

REALE, M. **Filosofia do Direito**. 11 ed. São Paulo: Saraiva, 1986. p 60

SILVA, F. H. **Estudo sobre indicadores de desempenho utilizados nos processos licitatórios na modalidade pregão em sua forma presencial e eletrônica na seccional da Justiça Federal em Natal/RN**. 2016. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

SILVA, J. A B.; SILVA, M. S. V. Análise da evolução do empreendedorismo no brasil no período de 2002 a 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 3, n. 2, p. 115-137, 2019.

SOUZA, K. D. B. **Pregão**: vantagens e desvantagens para a administração pública. Curitiba, 2011.

SCHUSTER, W. E.; FRIEDRICH, M. P. A. A Importância da Consultoria Empresarial na Gestão Financeira das Micro e Pequenas Empresas. **Revista de Administração IMED**, v. 7, n. 2, p. 183-205, 2017.

SANTOS, V.; DOROW, D. R.; BEUREN, I. M. Práticas gerenciais de micro e pequenas empresas. **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL**-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036, v. 8, n. 1, p. 153-186, 2016.

SEBRAE. **Micro e pequenas empresas criam maioria dos empregos**. Agência Sebrae de Notícias, 16 jul. 2018. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?canal=214&cod=10372405>> Acesso em: 26 mar. 2023.

SEBRAE. **A definição de micro, pequena, média e grande empresa por porte de pessoal ocupado utilizada pelo Sebrae pode ser encontrada nas seguintes publicações:** SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Participação das Micro e Pequenas Empresas na economia brasileira. Brasília: UGE/Sebrae, 2014. p. 22-23.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

UNDFELD, **Licitação e Contrato Administrativo**, 1994.

VIANA, V. F. et al. **A percepção dos pregoeiros sobre o seu trabalho em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia**. Varginha-MG, 2018.

VEIGA, Cátia Maria Fagundes. **Contabilidade Pública**. 1 ed. Indaial: Uniasselvi, 2011. Disponível em: <<https://www.portaltransparencia.gov.br/entenda-a-gestao-publica/licitacoes-e-contratacoes>>. Acesso em: 17 mar.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)



Você está sendo convidado (a) para participar como voluntário (a) da pesquisa intitulada: **Pregão presencial x pregão eletrônico: a percepção dos fornecedores da cidade de Itaituba- PA** proposta pela Faculdade de Itaituba. Para decidir se você deve concordar ou não em participar desta pesquisa, leia atentamente os itens a seguir, os quais irão informá-lo e esclarecê-lo sobre os procedimentos, riscos e benefícios da pesquisa.

1 - Objetivo da pesquisa: foi identificar dentro os dois tipos de pregão, presencial e eletrônico, qual apresenta maiores vantagens e desvantagens conforme os achados na literatura e maior adesão na visão dos participantes sob os seguintes objetivos específicos:

- Evidenciar o perfil sociodemográfico dos participantes da pesquisa;
- Destacar se o pregão trouxe alguma vantagem para os proprietários da empresa;
- Averiguar qual pregão é mais eficiente na visão dos participantes.

2 – Justificativa da pesquisa:

O presente trabalho justifica-se devido a uma série de fatores negativos presentes em todos os níveis da gestão pública, a lei das licitações e contratos surgiu da necessidade de um controle maior dos negócios públicos. Sendo um importante conhecimento para acadêmicos da área da contabilidade e contadores que desejam conhecer mais sobre a temática, além de incentivar a construção de novas pesquisas.

3 - Descrição dos procedimentos realizados

O referido estudo é categorizado como uma pesquisa de campo com abordagem qualitativa, no qual foi realizado em 4 empresas que trabalham com

licitação na cidade de Itaituba-PA, visando evidenciar os tipos de pregão utilizados e as principais ferramentas encontradas na literatura.

4 - Descrição dos desconfortos e riscos da pesquisa

Em qualquer fase de uma pesquisa pode ocorrer riscos, na forma moral, física, social, intelectual, cultural e espiritual, que pode gerar danos ao ser humano. Informado que o nome do participante não será usado, nem os seus documentos.

5 - Despesas, Compensações e Indenizações

O pesquisador responsável dessa pesquisa suspenderá imediatamente a pesquisa ao perceber algum risco ou danos à saúde do indivíduo participante. Assumindo a responsabilidade de dar assistência integral às complicações e danos decorrentes dos riscos previstos

6 - Direito de confidencialidade

Todos os dados serão utilizados apenas para a referida pesquisa, sem explanar dados pessoais

7 - Identificação do (a) voluntário (a) da pesquisa:

Nome: _____ Endereço: _____ Nº: _____
 CEP: _____ - _____ Cidade: _____ Estado: _____ Telefone: () _____

Responsável Legal: _____ Endereço: _____
 Nº: _____ CEP: _____ - _____ Cidade: _____ Estado: _____
 Telefone: () _____

Essa pesquisa será enviada para apreciação do Comitê de Ética e Pesquisa da Universidade do Estado do Pará, Campus XII – Santarém. Av. Plácido de Castro, nº 1399. Aparecida. Santarém-PA. CEP 68040-090.

Eu fui informado verbalmente e por escrito sobre os dados dessa pesquisa e minhas dúvidas com relação a minha participação foram satisfatoriamente respondidas.

Concordo voluntariamente em participar desta pesquisa. Em caso de desistência posso retirar o meu consentimento a qualquer momento, durante a realização da mesma, sem penalidades, prejuízos ou perda de qualquer benefício que eu possa ter adquirido.

Assino o presente documento em duas vias de igual teor e forma, ficando uma em minha posse. 1/2

ITAITUBA – PA, _____ de _____ de _____

Voluntário
Telefone:
E-mail:

Pesquisador Responsável
Telefone:
E-mail:

APÊNDICE B – Questionário Eletrônico de Pesquisa

Essa pesquisa tem como tema "PREGÃO PRESENCIAL VERSUS PREGÃO ELETRÔNICO", ADESÃO NA UTILIZAÇÃO DAS MODALIDADES NO PONTO DE VISTA DOS FORNECEDORES DA CIDADE DE ITAITUBA-PA.

O Objetivo dessa pesquisa é coletar dados para construção do trabalho de conclusão de curso de ciências contábeis da faculdade de Itaituba.

FACULDADE DE ITAITUBA - CIÊNCIAS CONTÁBEIS

OBS: A RESPOSTAS SERÃO OBJETIVAS E SUBJETIVAS.

*Obrigatório

1. IDADE *

2. SEXO *

Marcar apenas uma oval.

☐ Feminino

☐ Masculino

3. Tempo de serviço na área de licitação *

4. Nível de Escolaridade *

Marcar apenas uma oval.

☐ NÍVEL MÉDIO

☐ NÍVEL SUPERIOR

☐ NÍVEL MÉDIO INCOMPLETO

☐ NÍVEL SUPERIOR INCOMPLETO

5. Você trabalha com que forma de pregão? *

Marcar apenas uma oval.

☐ PREGÃO ELETRÔNICO

☐ PREGÃO PRESENCIAL

☐ PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO

6. Na sua opinião, esta modalidade, pregão, trouxe alguma vantagem para as empresas? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ Não
- ☐ Sim
- ☐ Em partes

7. Para você, qual das duas formas de pregão é mais eficaz? *

Marcar apenas uma oval.

- ☐ PREGÃO ELETRÔNICO
 - ☐ PREGÃO PRESENCIAL NÃO SEI RESPONDER
 - ☐
-