



**ALECSANDRA GOMES SILVA**

**OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO ATRAVÉS DE LICITAÇÕES PÚBLICAS: UMA  
ANÁLISE DE CASOS DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE JI-PARANÁ-RO.**

JI-PARANÁ/RO

2020

**ALECSANDRA GOMES SILVA**

**OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO ATRAVÉS DE LICITAÇÕES PÚBLICAS: UMA ANÁLISE DE CASOS DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE JI-PARANÁ-RO.**

Artigo apresentado ao Curso de Administração do Centro Universitário São Lucas – Ji-Paraná, como requisito parcial a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Professora Mestra Márcia Cristina Teixeira.

JI-PARANÁ/RO

2020

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
Gerada automaticamente mediante informações fornecidas pelo(a) autor(a)

---

S586o Silva, Alecsandra Gomes.

Oportunidade de negócio através de licitações públicas: uma análise de casos de empresas de pequeno porte de Ji-Paraná, RO / Alecsandra Gomes Silva. -- Ji-Paraná, RO, 2020.

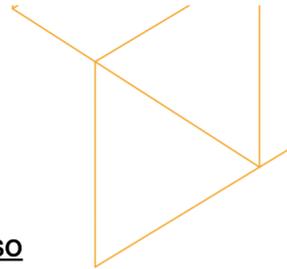
23, p.

Orientador(a): Prof. Me. Márcia Cristina Teixeira

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Centro Universitário São Lucas

1. Licitações e contratos. 2. Administração Pública.  
3. Crescimento mercadológico. I. Teixeira, Márcia Cristina.  
II. Título.

CDU 658:351.712.2.023



## ATA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

### **ATA Nº 10/2020 DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

No segundo dia 26 do mês de novembro de 2020, no horário das 16h às 16h40 reuniram-se o(a) Orientador(a) professor(a) Marcia Cristina Teixeira os(as) professores (as) Leandro Carlos Magnabosco e Braian de Souza Bulian para comporem Banca Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso, sob a presidência do(a) primeiro(a), para analisarem a apresentação do trabalho "OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO ATRAVÉS DE LICITAÇÕES PÚBLICAS: UMA ANÁLISE DE CASOS DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE JI-PARANÁ-RO". Após arguições e apreciação sobre o trabalho exposto foi atribuída à menção como nota do Trabalho de Conclusão de Curso do(a) acadêmico(a):Alecsandra Gomes Silva.

**Obs:** Trabalho de Conclusão de Curso (X) aprovado ou ( ) reprovado com nota total de 9,2 (nove pontos e dois décimos) pontos, sendo atribuídos o valor 9,1 (nove pontos e hum décimo) ao trabalho escrito e 9,2 (nove pontos e dois décimos) à apresentação oral.

Alecsandra Gomes Silva

Nome completo do aluno e assinatura

Titulação, nome completo do orientador

Especialista, Braian de Souza Bulian

Titulação, nome completo do avaliador

Titulação, nome completo do coordenador do Curso

# OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO ATRAVÉS DE LICITAÇÕES PÚBLICAS: UMA ANÁLISE DE CASOS DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE JI-PARANÁ-RO.

Alecsandra Gomes Silva<sup>1</sup>

Márcia Cristina Teixeira<sup>2</sup>

## RESUMO:

A licitação é o procedimento legal que a administração pública deve seguir para adquirir bens e contratar serviços. Uma licitação tem a finalidade de obter a proposta mais vantajosa e proporcionar igualdade de oportunidades entre as empresas. A fraude no Brasil remonta aos tempos da sua descoberta e nos acompanha até hoje. Para maior apreciação do trabalho sobre os conceitos e objetivos da licitação, o presente artigo tem como objetivo principal, identificar as vantagens e desvantagens em tratamento preferencial e favorecido no processo das licitações públicas nas pequenas empresas da cidade de Ji-Paraná. Trata-se de uma pesquisa de análise comparativa de estudo de casos, exploratória realizada por meio de análise qualitativa, utilizando-se do modelo de entrevista semiestruturada com quatro empresas: duas que já participaram de processos de licitação e duas que ainda participam. Onde se obteve os dados a seguir: as empresas A e B, que ainda prestam licitação, entende que empresa ela ganha sim com as licitações e isso faz com que ela cresça no mercado, que tem mais oportunidade de venda de mercadorias em maior quantidade. Já as empresas C e D, que não prestam mais a licitação, acreditam que o objetivo seja ganhar nome no mercado, mas a empresa infelizmente perde, pois já existe no processo uma empresa designada a ganhar.

**Palavras-chave:** Licitação. Contrato. Administração Pública.

## ABSTRACT:

Bidding is the legal procedure that the public administration must follow to acquire goods and contract services. A bid has the purpose of obtaining the most advantageous bid and providing equal opportunities between companies. Fraud in Brazil dates back to the time of its discovery and accompanies us today. For a greater appreciation of the work on the concepts, objectives of the bidding, this article aims to identify the advantages and disadvantages in preferential and favored treatment in the process of public tenders in small companies in the city of Ji-Paraná. This is a comparative analysis study of case studies, exploratory carried out through qualitative analysis, using the semi-structured interview model with four companies: two that have already participated in bidding processes and two that still participate. Where the following data was obtained: company A and B, which still offers bids, understands that it does win with bids and this makes it grow in the market, which has more opportunity to sell goods in greater quantity. Company C and D, which no longer pays for the bid, believes that the objective is to gain a name in the market, but the company unfortunately loses, as there is already a company designated in the process to win.

**Key-words:** Bidding. Contract. Public administration.

---

<sup>1</sup> Acadêmica do curso de Administração do Centro Universitário São Lucas Ji-Paraná, 2020. E-mail: alecsandra\_dh@hotmail.com

<sup>2</sup> Mestre em Estratégia e Organizações. Professora do curso de Administração do Centro Universitário São Lucas Ji-Paraná 2020. E-mail: marcia.foganca@gmail.com

## 1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda o sistema de licitação no Brasil através dos serviços prestados pela administração pública. A fraude no Brasil remonta aos tempos da sua descoberta e nos acompanha até hoje. Para maior apreciação o trabalho sobre os conceitos, objetivos da licitação. Dessa forma discutiu-se sobre os princípios norteadores do processo de licitação tais como o procedimento formal; publicidade de seus atos; igualdade entre os licitantes; sigilo na apresentação das propostas; vinculação ao edital ou convite; julgamento objetivo; adjudicação compulsória ao vencedor.

Administração Pública tem vantagem quando a licitação permite que ela seja responsável por trabalhar com licitações para a escolha de uma proposta vantajosa entre aqueles que estão interessados a contratar, de o acordo dos princípios da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da publicidade e da eficiência. Ou seja, a vantagem do processo licitatório para a Administração Pública é a relação custo-benefício, de menor custo e maior benefício<sup>3</sup>. A Lei que rege as atividades de compras de bens e serviços, bem como as contratações feitas pelo Setor Público é a Lei 8.666/93, esta traz todas as formalidades que devem ser obedecidas pelos agentes públicos, nos casos de contratações de serviços e compras e também dos casos de dispensa e inexigibilidade de licitação.

A licitação é o procedimento legal que a administração pública deve seguir para adquirir bens e contratar serviços. Uma licitação tem a finalidade de obter a proposta mais vantajosa e proporcionar igualdade de oportunidades entre as empresas, principalmente às empresas de pequeno porte.

Este estudo tem por objetivo geral: Identificar as vantagens e desvantagem em tratamento preferencial e favorecido no processo das licitações públicas nas pequenas empresas da cidade de Ji-Paraná. Para isso foi necessário: Identificar na lei nº 8.666/93 aspectos que melhor qualificam o processo de aquisição de bens e serviços através de licitação; Identificar os benefícios mútuos possíveis e para as empresas nas negociações através de licitações; Apontar as vantagens e desvantagens de uma pequena empresa nos critérios de processos de licitação por meio de estudo comparativos de casos.

O tema tem como finalidade abordar oportunidade de acesso às informações eficientes para a escolha do mais vantajoso de um serviço, diminuindo as decisões

---

<sup>3</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos. São Paulo, 2005, p. 45.

equivocadas que podem prejudicar uma organização. A licitação é a forma eficaz onde a Administração Pública encontrou para proteger os direitos coletivos, uma forma especialmente importante de garantir que a corrupção seja ao menos diminuída dos entes municipais, estaduais e federais. Desta forma, a oportunidade deste artigo é trazer uma avaliação das vantagens e desvantagens que a licitação traz para as pequenas empresas.

A importância desta licitação é mostrar à sociedade, detentora legítima dos recursos públicos, que o tipo licitação tem vantagens e desvantagens nas aquisições de bens e serviços. A seleção dos concorrentes é para escolher a proposta mais vantajosa. Ou seja, esquecendo que não deve aceitar qualquer produto sem garantia de qualidade de atendimento.

## **2. TEORIA DE BASE**

Esta etapa tratou da fundamentação teórica do artigo e traz informações fundamentais para compreensão da importância da licitação pública na pequena empresa. Também buscará identificar alguns tipos de fraudes que são comuns no processo de compras por parte da administração pública.

### **2.1 Administração Pública**

A administração pública foi delimitada pela constituição federal no ano de 1988, no Brasil respeitando cada um dos elevados princípios pelo Art. 37. A lei vem de forma para ajudar a fiscalizar a aplicação da licitação e a base do controle que motiva, e eficiente a garantia do princípio da legalidade. O prazer de controlar a administração pública sempre a seguir a lei precisa ser seguida conforme o Direito administrativo assim normalizando, dessa forma, dentro da lei conforme, entre outras coisas, a legitimidade da atuação da Administração Pública. A legislação brasileira ordenar a Administração Pública em direta e indireta, conforme Decreto-Lei nº 200, de 25 de fevereiro de 1967:

Art. 4º A Administração Federal compreende sobre a administração direta e indireta.

I – A Administração Direta, que se constitui dos serviços integrados na estrutura administrativa da Presidência da República e dos Ministérios.

II – A Administração Indireta, que compreende as seguintes categorias de entidades, dotadas de personalidade jurídica própria:

a) Autarquias;

b) Empresas Públicas;

c) Sociedades de Economia Mista.

d) Fundações Públicas (BRASIL, 1967).

Meirelles (2001) afirma que controle em tema de Administração Pública é faculdade de vigilância, orientação e correção que um poder, órgão ou autoridade exerce sobre a conduta funcional de outro. Todas as ações da Administração Pública estejam vinculadas ou discricionárias, logo subordinadas à lei. Daí a necessidade de comando. O agir da Administração Pública deve ser eficiente e útil.

Segundo Moraes (2011, apud Borlido 2016), a constitucionalização dos princípios em Administração tem como desígnio garantir a honestidade na gerência da res pública e possibilitar a responsabilização dos agentes públicos que se afastarem dessas diretrizes obrigatórias. Esses princípios têm ainda o objetivo da unidade e a

conexão ao Direito Administrativo, controlando as atividades administrativas de todos os elementos que integram a federação brasileira (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

### 2.1.1 Planejamento organizacional

Instituto Brasileiro de Coaching – IBC (2018, n.p.), afirma que: “O planejamento e o suporte de uma empresa pensa no presente ou distante, estudar planos que deve ser executado para que uma empresa tenha uma vida longa, atingir vitória a empresa e a vantagens que tem para levar a empresa adiante. Assim, as empresas irão saber o que fazer com uso do capital de forma que não atrapalhem as empresas alcançar seus objetivos”.

- Planejamento Estratégico: com base na análise dos fatores internos e externos da empresa, bem como sua missão, visão e valores, os profissionais de nível hierárquico mais elevado definem objetivos e ações em longo prazo, auxiliando a empresa a reagir positivamente às alterações internas e externas explorando melhor o mercado. Contempla também implantações de novas técnicas dentro da empresa;
- Planejamento Tático: esse tipo de planejamento transforma os objetivos definidos em ações mais específicas, por área da empresa. O propósito aqui é o de aperfeiçoar as tarefas e promover melhorias nos diferentes setores da organização;
- Planejamento Operacional: a partir das ações definidas do planejamento anterior, são implementadas estratégias de menor abrangência junto aos colaboradores da empresa. Nesse momento, são estipulados os recursos necessários para a realização das atividades, prazos e entregas, qualidade esperada do produto e/ou serviço oferecido, etc.
- Planejamento Organizacional: Ele é integrado. Envolve hierarquia. Facilita e unifica as tomadas de decisão da empresa.
- Planejamento de Marketing: Esse é de geração de resultados, de coordenação de pessoas, recursos financeiros, comunicação, marketing com o objetivo de observar e atender com satisfação os desejos dos consumidores. Captar leads e transformá-los em clientes satisfeitos, gerando resultados positivos para a empresa.
- Planejamento de Campanha: Organizar as estratégias com criatividade, detectar e solucionar dores e problemas. Neste planejamento é onde se define o público-alvo e qual a estratégia para alcançá-lo, quais os meios de comunicação serão usados para transmitir a mensagem e quais as métricas serão usadas para os resultados.
- Planejamento de produtos e Serviços: O objetivo é criar um mix de produtos ou serviços mais atraentes em relação ao da concorrência. Esta função é do departamento de marketing, finanças e operações. (IBC, 2018, n.p.)

O planejamento é adotado por muitas empresas seja grande ou pequena, para traçar uma linha que pode levar ela adiante com foco de alcançar um objetivo confirmando um planejamento bem sucedido para as empresas. Tendo planejamentos de metas para cada vez crescer de forma que leva a empresa para o objetivo desejado.

### 2.1.2 Histórico das licitações públicas no Brasil

Para Lima (2010), desde antigo Código de Contabilidade da União de 1922, o procedimento licitatório veio evoluindo, com o objetivo de conferir maior eficiência às contratações públicas, sendo, por fim, sistematizado através do Decreto-Lei nº 200, de 25.02.67 (arts. 125 a 144), que estabeleceu a reforma administrativa federal e estendida, com a edição da Lei nº 5.456, de 20.06.68, às Administrações dos Estados e Municípios.

Segundo ainda Lima (2010)

O Decreto-lei nº 2.300, de 21.11.86, atualizado em 1987, pelos Decretos-Lei 2.348 e 2.360, instituiu, pela primeira vez, o Estatuto Jurídico das Licitações e Contratos Administrativos, reunindo normas gerais e especiais relacionadas à matéria.

A Constituição de 1988 representou um notável progresso na institucionalização e democratização da Administração Pública. Apesar dos textos constitucionais anteriores contemplarem dispositivos relacionados ao acesso à função pública e ao regime do funcionalismo estatal, a verdadeira constitucionalização da Administração Pública somente foi levada a efeito pela Carta de 1988.

A partir de 1988 a licitação recebeu status de princípio constitucional, de observância obrigatória pela Administração Pública direta e indireta de todos os poderes da União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Assim, ao analisar o disposto no art. 37, XXI da Constituição Federal, pode-se observar que a obrigatoriedade de licitar é princípio constitucional, apenas sendo dispensada ou inexigida nos casos expressamente previstos em Lei.

O princípio de licitar está intimamente ligado aos princípios da indisponibilidade e supremacia do interesse público que são princípios norteadores da atividade estatal. O fato de ter sido alçado ao status de princípio constitucional é de extrema importância para a análise do procedimento licitatório dentro do ordenamento jurídico.

O art. 37, XXI da Constituição Federal foi regulamentado pela Lei 8.666, de 21.06.93 (alterada pelas Leis 8.883/94, 9.648/98 e 9.854/99), em vigor atualmente, que disciplina as licitações e contratos da Administração Pública. Esta Lei estabelece cinco modalidades licitatórias: concorrência, tomada de preços, convite, leilão e concurso. Estas modalidades estão definidas no art. 22 da Lei Federal nº 8.666/93."

Segundo Loureira (2019, apud Libman 1980) O direito primitivo não cuida da execução como atividade própria dos órgãos jurisdicionais. Nas épocas mais remotas da antiguidade, e mesmo na Roma dos primeiros tempos, os juízes apenas sentenciavam. O direito reconhecido em favor da parte era posto em prática contra os vencidos pelas próprias forças privadas do interessado.

Além disso, a execução era, então, pessoal é apenas por reflexo, atingia o patrimônio do devedor. Bastava ao credor endereçar um requerimento ao juiz e este, sem sequer ouvir a parte contrária, lançava mão das "faculdades e deveres inerentes a seu ofício" e praticava "os atos necessários a assegurar a execução da sentença por ele proferida". Loureira (2019, apud Libman 1980)

## **2.2 Princípios da licitação**

Na organização de forma de orientar corretamente as ações, dessa forma foram elaborados os princípios da Administração Pública que conta no Artigo 37 caput da constituição federal de 1988, que de forma que orienta as práticas dos Administradores Públicos. Definir objetivo que a licitação é que selecionar a proposta mais vantajosa para a administração, lei nº 8.666 essa lei determina que seja todos julgados da mesma forma.

Ao definir que o objetivo da licitação é "selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração", a Lei no 8.666/93 determina que ela deverá ser 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" (art. 3º). Os princípios enunciados no dispositivo legal, alguns dos quais resultam do próprio texto constitucional (art. 37), podem ser assim ordenados e resumidamente definidos.

### **2.2.1 Princípio da isonomia**

Junior (2015) menciona a isonomia ou igualdade e como as pessoas tem que ser tratada independente se e homem ou mulher, mostrando como a relação de grandes e pequenas empresas a diferença entre elas mostra que a igualdade não existe entre as empresas (“Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza [...]” – art. 5º), o princípio a isonomia como processo de tratamento de entre partes sem impossibilidade diferença.

Segundo ainda Junior (2015) a igualdade perante a lei, que costuma ser denominada isonomia, sempre foi, desde a antiguidade associada à democracia, como uma de suas características fundamentais e como princípio interpretativo e limitação ao legislador em tal regime. Mas a diferenciação de tratamento às pessoas, em condições diferentes, ou seja, o tratamento desigual dos casos desiguais na medida em que se desiguam, é exigência da própria conceituação de justiça.

“admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condição que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo 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” (inciso I),

Ou que representem

“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 pagamento, mesmo quando envolvidos financiamentos de agências internacionais, ressalvado o disposto no parágrafo seguinte e no art. 3º da Lei no 8.248, de 23 de outubro de 1991” (inciso II). (Meirelles, 2011. p. 35)

TOSHIO MUKAI (1999, p. 1):

“(…) a licitação significa um cotejo de ofertas (propostas), feitas por particulares ao Poder Público, visando a execução de uma obra, a prestação de um serviço, um fornecimento ou mesmo uma alienação pela Administração, donde se há de escolher aquela (proposta) que maior vantagem oferecer, mediante um procedimento administrativo regrado, que proporcione tratamento igualitário aos proponentes, findo o qual poderá ser contratado aquele que tiver oferecido a melhor proposta”.

MEIRELLES (2003, p. 264), por sua vez, conceituou licitação como o:

“procedimento administrativo mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse. Como procedimento, desenvolve-se através de uma sucessão ordenada de atos vinculantes para a Administração e para os licitantes, o que propicia igual oportunidade a todos os interessados e atua como fator de eficiência e moralidade nos negócios administrativos”.

A isonomia é tratada de forma com que as empresas sejam sempre averiguadas de forma igualitária onde a diferença não exista em nenhuma empresa, assim como as pequenas empresas tenham tratamento igual para todas.

### 2.2.2 Princípio da publicidade

Para Teodoro Junior (2015) a publicidade é um dos princípios estabelecidos pela Constituição como norteadores de toda a ação administrativa. Pelo princípio da publicidade impõe-se que todos os atos praticados pelos agentes administrativos sejam do pleno conhecimento da coletividade. Entretanto, a circunstância de serem publicados não confere, por si só, legitimidade aos atos administrativos, mas é requisito de sua eficácia. Significa dizer que, mesmo tendo sido tornados públicos, atos falhos ou irregulares não se convalidam, enquanto que os atos legítimos somente adquirem eficácia após publicados.

Junior (2015) diz assim é em relação aos atos em geral da Administração Pública, não poderia a licitação ficar excluída desse princípio. Estreitamente vinculado

ao outro princípio constitucional da isonomia, a publicidade significa que nada, na licitação, pode ser escondido da coletividade. Não pode haver licitação secreta ou sigilosa. É da essência do instituto o amplo conhecimento de seus atos. Apenas em relação ao conteúdo das propostas a publicidade não incide, mas somente até o momento de sua abertura. Em tudo o mais, o procedimento é aberto e passível do acompanhamento e do controle do público em geral. Todo cidadão tem interesse na parte legítima para acompanhar o processo e obter informação sobre as propostas.

De acordo com Di Pietro (2010, apud Borlido, 2016), o inciso LX da Constituição de 1988 estabelece que a lei só possa limitar a publicidade dos atos processuais quando a defesa da intimidade ou interesse social o determinarem; o inciso XIV garante a todos a promoção à informação e protege o segredo da fonte, quando imprescindível ao exercício profissional; o inciso XXXIII constitui que todos possuem direito a auferir dos órgãos públicos conhecimentos de seu interesse particular, ou de interesse coletivo ou geral, os quais serão comunicados no prazo da lei, sob pena de responsabilidade, ressaltadas aqueles cujo sigilo seja indispensável à segurança da sociedade e do Estado; e o inciso XXXIV garante a todos, involuntariamente do pagamento de taxas, o direito de petição aos Poderes Públicos em defesa de direitos ou contra ilegalidade ou abuso de poder e a aquisição de certidões em repartições públicas, para defesa de direito e elucidação de ocorrências pessoais.

Meirelles (2010, apud Borlido, 2016) afirma que a publicidade não é componente formativo do ato, mas sim uma condição de eficácia e moralidade. O sigilo só é admitido quando se trata de segurança nacional, investigações policial ou por interesse superior da Administração, a ser resguardado em processo antecipadamente revelado nos termos das leis e decretos. Como princípio de Administração Pública, a publicidade compreende todo desempenho estatal, não só sob a esfera de divulgação oficial de seus atos, como ainda propiciarão conhecimento do comportamento interno de seus agentes.

A prevalência do que é conceituado como confidencial na atividade administrativa do setor público demonstra-se contrária ao aspecto democrático do Estado, devido tal convergência estar alinhada por meio da Constituição de 1988 com o intuito de desenvolver a publicidade que administra as atividades da Administração, invertendo a regra, colocando que o ingresso às informações provenientes dos órgãos públicos incide não excepcionalmente sobre matérias de interesse do próprio indivíduo, mas ainda sobre matérias de interesse coletivo e geral. Medauar (2010, apud Flávia, 2016).

### 2.2.3 Princípios da vinculação

Segundo Rek (2013) decorre o Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório diretamente do princípio da legalidade, ou seja, encontram-se a administração e os licitantes vinculados aos ditames do edital, cabendo-lhes cumprir todas as exigências, normas e condições nele estabelecidas, tendo como termo inicial de validade e eficácia, a data de sua publicação. Todos os atos subsequentes à publicação do edital, a exemplo, apresentação de propostas, efetivação contratual, entrega do objeto da licitação e pagamento deverão atender às estipulações e itens constantes do instrumento convocatório.

Por esse princípio, impõe-se que o certame se desenvolva na estrita observância das regras preestabelecidas, por que costuma se dizer que o edital é a lei interna da licitação. Uma vez definidas essas regras, não mais poderão ser alteradas, porque vinculam não apenas a Administração como os próprios licitantes.

O que se diz com relação ao edital vale para a Carta-Convite, que é o instrumento.

“[...] a vinculação ao edital é princípio básico de toda licitação. Nem se compreenderia que a Administração fixasse no edital a forma e o modo de participação dos licitantes e no decorrer do procedimento ou na realização do julgamento se afastasse do estabelecido, ou admitisse documentação e propostas em desacordo com o solicitado. O edital é a lei interna da licitação, e, como tal, vincula aos seus termos tanto os licitantes como a Administração que o expediu (art. 41).” (Rek 2013, apud Meirelles 1998).

#### 2.2.4 Princípio do julgamento objetivo

Junior (2015) finalmente, o princípio do julgamento objetivo determina a impossibilidade de se definir a contratação à base de meras considerações subjetivas. O ato de convocação da licitação deve indicar, de forma clara e precisa, os fatores de avaliação e o critério que será adotado no julgamento das propostas. Pelo princípio do julgamento objetivo, afasta-se o arbítrio e veda-se a discricionariedade na escolha das propostas. Na mais simples licitação, a decisão da escolha deve estar respaldada em avaliação objetiva e fundamentada em razão que correspondam ao interesse público.

Segundo esse princípio ele tem como dever não abdicar se de coisa errada, objetivo de critério e analisar de forma que ato de convocação, para a proposta apresentada com julgamento. Deve seguir o que foi dito no edital seguindo com clareza a proposta para ser julgada.

#### 2.2.5 Princípio da adjudicação compulsória ao vencedor

Meirelles (1998) apud Junior (2015), relacionava também, como princípio informador da licitação a adjudicação compulsória do objeto ao vencedor. Não obstante a opinião contrária de Celso Antônio Bandeira de Mello, mostra-se válida a inclusão feita pelo saudoso mestre, tendo em vista que, por expressa disposição da Lei no 8.666, “A Administração não poderá celebrar o contrato com preterição da ordem de classificação das propostas ou com terceiros estranhos ao procedimento licitatório, sob pena de nulidade” (art. 50). Decorre dessa prescrição que, uma vez atendidas as exigências do ato convocatório, o ofertante da melhor proposta tem direito subjetivo a não ser preterido na celebração do contrato correspondente, situação que vincula a Administração ao resultado do certame, somente permitindo eximir-se do contrato objetivado se demonstrar razões de interesse público, decorrentes de fato superveniente. Em outras palavras: a Administração não pode ser compelida a contratar, mas não poderá fazê-lo senão com aquele cuja proposta foi considerada a mais vantajosa.

A Administração não pode concluir o procedimento, atribuir o objeto da licitação a outrem que não o vencedor. “A adjudicação ao vencedor é obrigatória, salvo se este desistir expressamente do contrato ou não firmar prazo prefixado, a menos que comprove justo motivo”. (Meirelles, 1998 apud Junior, 2003, p. 267).

#### 2.2.6 Modalidade de licitação

Sabidas as hipóteses e circunstâncias nas quais a licitação pode deixar de ser realizada, cumpre analisar, agora, de que forma, ou sob quais modalidades, deverá ela ser feita.

O art. 22 da Lei nº 8.666 indica e conceitua as seguintes modalidades de licitação:

I – concorrência;

II – tomada de preços;

III – convite;

IV – concurso;

V – leilão.

Segundo portal tributário:

Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.

Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial.

Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.

Na hipótese da modalidade convite, existindo na praça mais de 3(três) possíveis interessados, a cada novo convite, realizado para objeto idêntico ou assemelhado, é obrigatório o convite a, no mínimo, mais um interessado, enquanto existirem cadastrados não convidados nas últimas licitações.

Quando, por limitações do mercado ou manifesto desinteresse dos convidados, for impossível a obtenção do número mínimo de 3(três) licitantes, essas circunstâncias deverão ser devidamente justificadas no processo, sob pena de repetição do convite.

A licitação vem a alguns anos tentando normalizar essas fraudes na licitação, como nos gastos públicos desde 1862, ocorreram várias mudanças foi feita para que esse processo diminuísse e se tornasse confiável e transparente de modo geral. Que não seja de forma de fraude que continua ainda no mundo inteiro. Meirelles (2017, p 27) Licitação da seguinte forma “A licitação é o procedimento administrativo através do qual a Administração Pública seleciona a proposta que oferece mais vantagem para o contrato de seu interesse.”

### **3.METODOLOGIA**

Metodologia é o estudo de métodos que são necessários para a criação de um trabalho científico, compreende como um instrumento importante que reside no estudo, para entender, retratar, avaliar maneiras e técnicas de pesquisa, sendo assim fácil a extração e o processamento das informações coletadas ao decorrer do artigo, colocadas resultados e soluções de problemas e outras questões ligadas à investigação (Prodanov, 2013). Seguindo assim a metodologia trata-se da etapa onde será definida como a pesquisa vai ser desenvolvida.

#### **3.1 Plano ou delineamento da pesquisa**

O delineamento dessa pesquisa é um processo de pensar de forma controlada e que permite encontrar dados necessários para fundamentar seu referencial teórico. Para Demo (2000, p.20 apud Prodanov, 2013) a pesquisa é um tanto “como procedimento de fabricação do conhecimento, quanto como procedimento de aprendizagem (princípio científico e educativo), sendo parte integrante de todo processo reconstrutivo de conhecimento”.

O presente trabalho é uma pesquisa qualitativa, que tem uma metodologia delineada para que possa conhecer opiniões, modos como atitudes e hábitos de como pequenas empresas enfrentam a licitação. Para Creswell (2014) uma pesquisa qualitativa é apropriada quando um problema ou questão precisa ser explorado, e essa exploração é necessária pelo fato da necessidade de conhecer mais a fundo o grupo, para que possibilite identificar variáveis que não podem ser medidas facilmente.

Quando os objetivos são exploratórios na primeira aproximação com o tema, pode-se buscar de forma a descobrir teoria e prática que tem na existência da licitação, buscando de forma mais ampla de aprofundar o assunto da pesquisa.

### **3.2 Definição da Área ou população alvo do estudo**

Para Roesch (1999, p. 128) pode “englobar toda a organização, como no caso de propostas de reestruturação organizacional, normalmente em empresas de pequeno e médio porte”. Esta pesquisa foi realizada na cidade de Ji-Paraná, em empresas de pequeno porte que já prestaram licitação e empresas que ainda prestam licitações para saber a vantagem e desvantagem, no intuito de obter informações importantes e de grande relevância para a conclusão da pesquisa.

### **3.3 Plano de amostragem**

Segundo Roesch o propósito do plano de amostragem é:

Construir um subconjunto da população que é representativo nas principais áreas de interesse da pesquisa. Numa amostra aleatória, a suposição é de que é possível inferir estatisticamente a probabilidade de que um padrão observado na amostra seja replicado na população. A amostra deve ser extraída de maneira que cada membro da população tenha a mesma chance estatística de ser incluído na amostra. É o que se chama de amostra probabilística, (Roesch, 1996, p. 131).

A amostragem foi executada através do método de oportunidade ou conveniência, devido à pequena quantidade de público alvo, a coleta de dados ocorreu com os responsáveis pelo setor da empresa que estavam presentes durante a aplicação dos questionários. As empresas escolhidas para a aplicação do quadro de questões e empresas de pequeno porte sucederam - se em quatro empresas: duas que prestam a licitação e duas que não prestam mais licitação.

### **3.4 Planos de instrumento de coleta**

“O artigo pode combinar técnicas desenvolvidas em um ou outro paradigma” (Roesch, 1996). Seguindo essa linha de pensamento, Roesch traz a seguinte definição da coleta de dados:

Trata-se de coleta de dados primários, através de entrevista, questionários, observações ou testes são importante especificar nesta seção a fonte dos dados (a população que será entrevistada), quando estes serão levantados e através de que instrumentos (anexar os instrumentos, como roteiro de entrevistas ou questionários), (Roesch, 1996, p. 120).

Segundo Gil (2008, p. 128), “a entrevista pode ser definida como a técnica em que o investigador se apresenta frente ao investigado e lhe formulam perguntas, com

o objetivo de obtenção dos dados que interessam à investigação.” A entrevista é a melhor forma de interagir e obter dados do objetivo estudado, através dela que o pesquisador terá um contato mais direto com a pessoa, no sentido de conhecer suas opiniões, formas de pensar e suas atitudes tomadas sobre licitação. Nesta pesquisa foi utilizada a entrevista de caráter semiestruturado por se tratar de um estudo exploratório em pequenas empresas.

### **3.5 Plano de Análise de Dados**

O Plano de análise dos dados é realizado após a fase da coleta, é a etapa da pesquisa onde foram analisadas e interpretadas as informações extraídas durante o estudo. O intuito da análise é organizar e resumir as informações coletadas no decorrer do trabalho para proporcionar a resposta referente ao tema em estudo para o que está investigando. (Gill, 2008)

### **3.6 Análises qualitativas**

A pesquisa qualitativa é demarcada por um forte fator humanístico, interacional e empático. Este tipo de pesquisa decorre sobre o conjunto de sentidos, valores, crenças e comportamentos que não são passíveis de quantificação. Ao se deparar com a enorme quantidade de informações obtidas através dos depoimentos é necessário à transcrição dos depoimentos para que seja feita sua análise, podendo captar as emoções, percepções e experiências do entrevistado na licitação. Sendo de suma importância que o pesquisador seja sensível quanto às mensagens verbais e não verbais presentes nas respostas. Gil (2008) afirma que não há fórmulas pré-definidas, sendo a análise dos dados dependente da capacidade e do estilo do pesquisador.

## **4 Resultados e discussão**

Nesta etapa, os dados foram coletados após a criação do questionário com as perguntas semiestruturadas que, conforme a entrevista foi sendo realizada por intermédio do skype e presencialmente. Todavia a pandemia se tornou um limitante para a realização das entrevistas, embora sendo possível utilizar-se das redes de comunicação. As entrevistas foram realizadas em quatro empresas, sendo estas duas que prestam licitação e estão atuando em forma de varejo, e outras duas que não presta mais licitação e também se encontram no ramo do varejo há alguns anos.

### **4.1 Análises das entrevistas**

Para iniciar o processo o gestor da unidade escolhida foi submetido a uma entrevista semiestruturada, para que os dados necessários para a pesquisa fossem extraídos de maneira que o gestor pudesse falar com mais detalhe sobre o assunto abordado:

**A:** 5 colaboradores, formada em fotografia, possui a empresa há 28 anos e atua na área gerente geral.

**B:** Possui apenas um colaborador, está no mercado há um ano, não possui formação acadêmica e se encontra no ramo de representação comercial.

**C:** 5 colaboradores formados em sistema de informação, possui a empresa há 16 anos. Experiência em vendas atuando na área de acumuladores de carga (baterias automotivas) com lojas em toda região do estado de Rondônia e Acre.

**D:** Representante de marcas de produtos de limpeza, que atua há 7 anos no mercado com representação.

As respostas dos entrevistados foram categorizadas em tópicos, para fins de análise e comparação, buscando responder aos objetivos propostos.

#### **4.2 Bens e serviços através de licitação**

A licitação possui a escolha do melhor preço no dizer da empresa A, B, C e D, e feito à avaliação e a valorização das propostas de preço, de acordo com os objetivos abordados e preestabelecido na contratação de bens e serviços. Ou seja, bens ou serviços serão comuns quando for possível estabelecer, para efeito de julgamento das propostas, mediante especificações utilizadas no mercado, padrões de qualidade e desempenho peculiares ao objeto. São inúmeros os objetos a serem licitados que não são vistos com clareza pelo gestor com o intuito de definir se o objeto é comum ou não.

A empresa A e B que prestam a licitação e a empresa C e D que não prestam mais licitação, ambas com poucos colaboradores, mas que atendem de forma eficiente seus clientes consegue atender uma demanda de clientes. A forma dos componentes varia conforme a média ponderada das ofertas de propostas com técnica e de preços, um acordo com os pesos preestabelecidos no instrumento de convocação. Uma vez que o art. 22 da Lei nº 8.666 indica e conceitua a tomada de preços como a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação, de acordo com portal tributário.

#### **4.3 Benefícios mútuos**

No que trata de benefícios mútuos, só é viável uma licitação quando ela não é direcionada ou sofre qualquer tipo de fraude. A licitação foi regulamentada pela lei 8.666/93, cujo legislador, entre outras coisas, procurou dificultar a possibilidade de fraudes entre os participantes, entretanto aqueles que assim desejam, sempre encontram pontos mais frágeis na legislação e conseguem lesar o tesouro público.

Tendo com respaldo de que todas as empresas têm o mesmo consentimento de que a lei não interfere em nada e não sabiam da existência dela, sabendo que para os micros e pequenas empresas torna-se difícil acompanhar por não se ter um departamento específico. Porém a empresa A acredita que apesar de não saber dessa lei, ela se torna importante para manter a organização. Em razão de que o inciso XXXIV garante a todos, o direito de petição aos Poderes Públicos em defesa de direitos ou contra ilegalidade ou abuso de poder e a aquisição de certidões em repartições públicas, para defesa de direito e elucidação de ocorrências pessoais.

#### **4.4 As Des(vantagens)**

A empresa A e C afirmam que a vantagem é o volume de vendas e o crescimento por ser ter sua marca em destaque. A empresa B diz que as empresas grandes obtêm vantagem por poder entregar mais produtos por valores menores enquanto a pequena não tem essa opção. E a empresa D preferiu não responder. Vender por licitação é mais fácil: isso porque o cliente, que é o governo, já te diz exatamente o que ele precisa. As descrições dos produtos e serviços, margem de preço e como o contrato vai ser executado; dado que não se precisa gastar com publicidade: para os órgãos públicos, não é necessário que sua empresa seja conhecida. Para poder participar de licitações, especialmente através do pregão eletrônico, sem sair de casa; o foco é na eficiência do seu trabalho, e não na

aparência: por consequência disso, podendo então investir para melhorar sua produção ou aumentar seus estoques, dispensando outros gastos. Visto que estará contratando com o maior cliente de todos: o próprio governo! Assim, seu faturamento pode crescer muito, porque o órgão público tem demanda contínua e em grande quantidade. Como o Meirelles (2017, p 27) traz a licitação da seguinte forma “A licitação é o procedimento administrativo através do qual a Administração Pública seleciona a proposta que oferece mais vantagem para o contrato de seu interesse.”

A empresa A descreve com desvantagem que por se tratar de uma empresa pequena e não conseguir prever algumas coisas e com isso acaba tendo dificuldades em atender. Mesmo que o perante a lei dentro do princípio da isonomia ou igualdade mencione que as pessoas têm que ser tratadas independentes se é homem ou mulher, mostrando como a relação de grandes e pequenas empresas a diferença entre elas mostra que a igualdade não existe entre as empresas. (Junior, 2015)

Outra desvantagem é a corrupção que envolve este setor, pois se é uma licitação pública, infelizmente a maioria das empresas já são marcadas para vencer ou perder isso de acordo com a empresa C. Assim como no princípio da isonomia, no princípio da adjudicação compulsória ao vencedor Meirelles (1998) não se opõem ao que Celso Antônio Bandeira de Mello, tendo em vista que, por expressa disposição da Lei no 8.666, “A Administração não poderá celebrar o contrato com preterição da ordem de classificação das propostas ou com terceiros estranhos ao procedimento licitatório, sob pena de nulidade”. Mesmo tendo em vista que os valores praticados são menores que os demais apresentados pelos participantes.

Outro aspecto negativo na licitação pública, é que, em algumas ocasiões, o rebaixamento excessivo de preços pode comprometer a qualidade dos serviços contratados. Na contramão deste fato, em função do atraso de pagamento, que é comum em determinados Órgãos Públicos, há uma resistência maior de alguns fornecedores mais qualificados em participarem de licitações públicas, sendo que aqueles que enviam suas propostas costumam elevar os preços, temendo possíveis prejuízos, em função do retardamento na quitação do objeto contratado.

## **5 Conclusão**

O resultado mostrou que mesmo o princípio da obrigatoriedade da licitação tem previsão legal que o governo Federal, Estadual ou Municipal, ou seja, as empresas querem ter a igualdade de condição, fazendo que todos possam concorrer, mas Administração Pública tende à procura a empresa com mais vantagem, ou seja, que apesar de não se ter uma distinção em tratamento com empresas sendo ela pequena ou grande é possível observar que as empresas de menor porte saem em desvantagem mediante ter menos produtos.

Dentre as empresas entrevistadas, pode-se concluir que todas as empresas pensam de forma igualitária, no que diz respeito ao crescimento da organização ao fazer parte das licitações, por serem reconhecidas e perante isso ganhar méritos. Conforme as empresas A e B que são atuantes no ramo da licitação dizem não existir fraude, de modo que se o preço da mercadoria se destaque, ela é vista e obtém uma maior possibilidade de ganhar. Porém quanto ao quesito burocrático e fraude as outras empresas acreditam que existe a possibilidade de já ter uma empresa em vista que acaba ganhando. O que torna um impasse entre as atuantes e não atuantes, pois elas acabam tendo pontos de vista diferentes do modo de agir das licitações.

Mediante ao apontamento pode-se concluir que o objetivo da Administração Pública possui um impacto nas escolhas de contratação de bens e serviços, originando irregularidade na execução, causando delito ao erário público, assim, prejudicando a cidadania, deixando de atender a igualdade. Por outro lado, não existe uma forma infalível de evitar erros da administração, irregularidades em processo de

licitações, uma vez que todas as pessoas envolvidas estão sujeitas a equivocarem-se em suas atividades, de modo que seja a forma de atuação, pública ou privada.

## REFERENCIA

Artigo: A história da lei 8.666/93, Disponível:  
<https://administradores.com.br/artigos/artigo-a-historia-da-lei-8-66693>. Acesso 13 jun 2020

A questão do preço vil em hasta pública (Brasil: 1973 – 2008). Disponível em:  
[https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-processual-civil/a-questao-do-preco-vil-em-hasta-publica-brasil-1973-2008/#\\_ftn1](https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-processual-civil/a-questao-do-preco-vil-em-hasta-publica-brasil-1973-2008/#_ftn1). Acesso em 13 jun. 2020

**BRASIL.** Decreto-Lei nº 200, de 25 de fevereiro de 1967. Dispõe sobre a organização da Administração Federal, estabelece diretrizes para a Reforma Administrativa e dá outras providências. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del0200.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0200.htm)

**BRASIL.** Lei 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências.

Junior, José Calasans Manual da licitação: orientação prática para o processamento de licitações, com roteiro.../José Calasans Junior.- 1. ed. - São Paulo : Atlas,2015.

Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 6. ed. Dialética, 1999.  
MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. 21. ed. São Paulo: Malheiros,

1996.

CRESWELL, John W. **Investigação qualitativa e projeto de pesquisa: escolhendo entre cinco abordagens**. 3.ed., Porto Alegre: Penso, 2014.

Disponível em LIEBMAN, Enrico Tullio. Processo de Execução. 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 1980. p. 52.

Disponível em <https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-processual-civil/a-questao-do-preco-vil-em-hasta-publica-brasil-1973-2008/>

Disponível em <https://jus.com.br/artigos/42108/a-organizacao-da-administracao-publica>

Disponível em <http://www.normaslegais.com.br/guia/clientes/licitacao-empresarial-modalidades-licitacao.htm>

Disponível em <https://www.copastur.com.br/blog/planejamento-estrategico/>

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. Direito Administrativo. 23. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos-Métodos e técnicas de pesquisa social 6.ed.-São Paulo:Atlas,2008

Instituto Brasileiro de Coaching - IBC; Disponível em:  
<https://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/planejamento-organizacional-o-que-e-seu-papel-dentro-de-uma-gestao/>

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; Disponível em:  
<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ro/ji-parana/panorama>

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos. São Paulo, 2005.

LIEBMAN, Enrico Tullio. Processo de Execução. 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 1980. p. 52

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.ed., São Paulo: Atlas, 2003.

MEDAUAR, Odete. Direito Administrativo Moderno. 14. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. São Paulo: Malheiros Editores, 2001.

MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. 38ª. ed. São Paulo: Malheiros, 2011.

MORAES, Alexandre de. Constituição do Brasil Interpretada e Legislação Constitucional. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Os princípios basilares da Administração Pública e os aplicáveis às licitações, 2013. Disponível em: <https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-administrativo/os-principios-basilares-da-administracao-publica-e-os-aplicaveis-as-licitacoes/> Acesso em 12 jun. 2020

Os princípios da Administração Pública no exercício das funções dos agentes públicos, 2016. Disponível em <https://conteudojuridico.com.br/consulta/Artigos/47493/os-principios-da-administracao-publica-no-exercicio-das-funcoes-dos-agentes-publicos> Acesso em 13 jun. 2020

PRODANOV, Cleber Cristiano, **Metodologia do Trabalho Científico [recurso eletrônico]: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**.-2.ed – Novo Hamburgo:Freevale,2013.

Planejamento organizacional: O que é seu papel dentro de uma gestão? IBC (Instituto Brasileiro De Coaching, 2018). Disponível em:  
<https://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/planejamento-organizacional-o-que-e-seu-papel-dentro-de-uma-gestao/>. 13, jun. 2020

Portal tributário Guia trabalhista Licitação Pública – Modalidades. Disponível em: [http://www.normaslegais.com.br/guia/clientes/licitacao-empresarial-modalidades-licitacao.htm#:~:text=As%20modalidades%20da%20licita%C3%A7%C3%A3o%20s%C3%A3o,para%20execu%C3%A7%C3%A3o%20de%20seu%20objeto\\_](http://www.normaslegais.com.br/guia/clientes/licitacao-empresarial-modalidades-licitacao.htm#:~:text=As%20modalidades%20da%20licita%C3%A7%C3%A3o%20s%C3%A3o,para%20execu%C3%A7%C3%A3o%20de%20seu%20objeto_) 14, jun. 2020

ROESCH,Sylvia Maria Azevedo, **Projeto de estágio e de pesquisa em administração:guias para estágio , trabalhos de conclusão, dissertações e estudo de casos**.-2.ed.-São Paulo:Atlas, 1999.

RONDONIAGORA, jornalismo destemido e pioneiro; Ji-paraná tem potencialidades econômicas destacadas em revista nacional. Disponível em <https://www.rondoniagora.com/geral/ji-parana-tem-potencialidades-economicas-destacadas-em-revista-nacional>

TCU - Orientações e Jurisprudência. Licitações e Contratos - 3ª ed.- Edição revista, atualizada e ampliada, 2006. Disponível em: [http://portal2.tcu.gov.br/portal/page/portal/TCU/comunidades/licitacoes\\_contratos](http://portal2.tcu.gov.br/portal/page/portal/TCU/comunidades/licitacoes_contratos)

TEODORO JÚNIOR, Humberto. A Insolvência Civil. 4ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998. p. 16-21.

VIRGILLITO, Salvador Benito. **Estatística aplicada**. São Paulo: Saraiva, 2017.

## APÊNDICE

### **Empresa A**

- 1) Apresentação do entrevistado; nome, cargo, quantos anos de empresa, experiências?**

Fotógrafa e gerente geral, no total de 28 anos.

- 2) Quais os documentos necessários para participar de uma licitação?**

Todos os documentos da Empresa se a empresa tiver em dia com documentos necessário.

- 3) O portal do licitante fica com o cliente durante os primeiros meses ou quando acabar a licitação termina também a parceria? Existe uma assessoria constante?**

Depende de cada Empresa, mais trabalhamos com as duas opções .

- 4) O contrato é feito só para participar de uma licitação ou um período de alguns meses (enquanto durar o contrato)?**

Geralmente para participar da licitação .

- 5) O pagamento é feito antes, depois ou durante o processo de licitação? E se a empresa não ganhar tem que pagar?**

No caso do Governo , o pagamento é depois , Empresas particulares é durante. E depende mais e dessa forma mesmo, não tem muito o que fala.

- 6) Quais as vantagens que a empresa ganha participando?**

A vantagem é a venda de mercadorias em maior quantidade, ganha -se no giro ,

Mesmo com desconto, a venda trás lucro de forma que vejo que a gente trabalha de forma bem não somos 100% mais vejo que a gente sempre atende o nosso cliente onde ganhamos e e com vantagem.

- 7) O que te motiva a participar no processo de licitação?**

A motivação é na verdade a venda em quantidade do produto. A gente ganha muito e é muito bom para empresa tem muitas no ramo mais a gente ver que estamos sempre crescendo com nosso trabalho, essa parte não tenho que reclama. As vendas vão muito bem ainda mesmo com a pandemia conseguimos muito bem esse ano, mais e por causa de ano político. Acho que influencia a loja.

**8) A empresa de pequeno porte tem tratamento preferencial? Alguma vantagem ou desvantagem?**

A vantagem eu acredito que é na execução do serviço, por ser menor porte. É mais rápido a entrega, com mais agilidade. E a gente preserva nosso atendimento as vezes a desvantagem e algum coisa que a gente acha que não prevê o que pode acontecer mais trabalha questão de tratamento a empresa não tem mais pode muito bem crescer só de presta licitação.

**9) A lei 8.666/93 ela e interfere de alguma forma pela licitação?**

Acredito que não, são normas necessárias, ela é importante, até mesmo pra manter a organização. Mais nunca vi ela interferir em nada as empresas a lei ta ali mais não quer dizer que vai seguir ela. NE

**10) Fez algum curso de qualificação em licitação? Teria como conceituar o que e moralidade?**

Então, não fiz nenhum curso, mais sei bem como funciona, já participei de algumas, ainda participamos , acredito que o essencial além dos preços, é a qualidade.

E o prazo de entrega , trabalhando sempre para que os Clientes voltem , é atender a demanda de acordo como gostaríamos de ser atendido, o bom atendimento é a alma do negócio.

**Empresa B**

**1) Apresentação do entrevistado; nome, cargo, quantos anos de empresa, experiências?**

Por quatro anos prestamos serviços através de licitações

**2) Quais os documentos necessários para participar de uma licitação?**

Poucos apenas documentos relacionados à empresa, como: certidão negativa da empresa, sintegra, relação de clientes ativos, volume de vendas e alguns documentos fiscais comprobatórios bem como documentos pessoais dos fundadores e sócios.

**3) O portal do licitante fica com o cliente durante os primeiros meses ou quando acabar a licitação termina também a parceria? Varia de certame para certame, alguns finalizam por licitação outros por tempo de serviço e projeto. Existe uma assessoria constante? Somente assessoria particular contratada pela própria empresa, caso necessite.**

- 4) **O contrato é feito só para participar de uma licitação ou um período de alguns meses (enquanto durar o contrato)?**  
Varia de certame para certame, alguns finalizam por licitação outros por tempo de serviço e projeto.
- 5) **O pagamento é feito antes, depois ou durante o processo de licitação?**  
Tudo depende do que foi solicitado pelo contratante do certame, já recebemos antes do projeto iniciar, durante o projeto e após a conclusão. Depende do que se propõe a entregar, geralmente nossos produtos quando aceitamos o contrato, já o temos em estoque então não necessitamos de comprá-lo antecipado, portanto independe de verba para andar o processo ai neste caso o recebimento é só após o termino do projeto. **E se a empresa não ganhar tem que pagar?** Não temos custos nenhum se não ganharmos só custeamos o valor da “inscrição” do certame, pois alguns deles cobram para você participar, gira em torno de R\$120 até R\$ 280.
- 6) **Quais as vantagens que a empresa ganha participando?**  
Apenas em volume de vendas e alcance de mais clientes nos produtos consumidos.
- 7) **O que te motivou a participar no processo de licitação?**  
Conseguir movimentar um volume de vendas maior, assim conseguimos realizar mais compras na fábrica e melhorar nosso score com nossos fornecedores.
- 8) **A empresa de pequeno porte tem tratamento preferencial? não Alguma vantagem ou desvantagem?** tudo tem suas vantagens e desvantagens. O grande tem vantagem em entregar mais produtos por valores menores, o pequeno já não tem esta vantagem. tudo tem que ser analisado no momento em que se é classificado para atuar em uma licitação.
- 9) **A lei 8.666/93 ela e interfere de alguma forma pela licitação?**  
Não nenhuma forma essa lei ela ta ai mais ninguém parece que vê ela.
- 10) **Fez algum curso de qualificação em licitação? não Teria como conceituar o que e moralidade?**  
Não soube responde.

#### **Empresa c**

- 1) **Apresentação do entrevistado; nome, cargo, quantos anos de empresa, experiências?**  
  
Gestor administrativo, 16 anos de atuação, experiência em vendas atuando na área de acumuladores de carga (baterias automotivas) com lojas em toda região do estado de Rondônia e Acre.
- 2) **Quais os documentos necessários para participar de uma licitação?**  
Dados básicos da empresa como CNPJ, Insc. Est., dados bancários, certidão negativa empresário, documentos dos sócios proprietários como: CPF, RG, CNH, certidão negativa junto ao estado, e confirmação de não parentesco com a empresa solicitante que realizou a abertura do processo. Caso alguma destas informações acima citadas esteja em divergência o licitando é automaticamente excluído do certame.

- 3) **O portal do licitante fica com o cliente durante os primeiros meses ou quando acabar a licitação termina também a parceria?** Findado o trâmite da licitação, extingue. **Existe uma assessoria constante?** Para participação da licitação não há assessoria, apenas se o licitado opte por uma consultoria especializada, contudo, para tal consultoria é necessário a contratação de empresas de consultorias privadas.
- 4) **O contrato é feito só para participar de uma licitação ou um período de alguns meses (enquanto durar o contrato)?** Existem duas formas de contrato, contrato. A primeira uma vez que a empresa está apta a participar do certame, seu cadastro fica evidente por até 5 anos no portal ou sistema do licitado, podendo assim ser ofertadas diversas licitações para participação da empresa em questão, bastando apenas informar mudanças no corpo empresarial ou CNPJ caso haja dentro do tempo de licitação. a 2º é feita apenas por licitação. Podendo variar de acordo com a empresa que realizará o pregão eletrônico ou (in loco). As modalidades variam de acordo com os produtos a serem licitados. Geralmente no ramo alimentício as licitações duram mais tempo por se tratar de produtos perecíveis e com vencimento e giro rápido, se faz necessário uma licitação mais prorrogada por parte contratual. Quando se trata de insumos não perecíveis, geralmente o processo licitatório se dá apenas por contratos únicos.
- 5) **O pagamento é feito antes, depois ou durante o processo de licitação?** É realizado de 3 formas, após aprovação ou durante o processo ou ao término do processo apenas, variando de acordo com o tipo de produto ofertado, necessidade de entrega, valor agregado, volume do produto etc. São diversas variáveis de modificam o processo no momento do pagamento, variando entre os níveis citados acima. **E se a empresa não ganhar tem que pagar?** Paga somente pela inscrição e ou validação do certame, caso haja taxas cobradas pelos licitantes. É uma espécie de inscrição para concurso público, onde você paga pela inscrição, onde o pagamento é feito de forma à vista via GRU (caso seja órgão federal ou estadual. No caso de pregões municipais, é dada uma conta empresarial para depósito.
- 6) **Quais as vantagens que a empresa ganha participando?** Ganha em volume de vendas em um coeficiente final, ganha nos lucros brutos da empresa. Tendo em vista que os valores praticados são menores que os demais apresentados pelos participantes. No caso de licitações “preparadas” ganha-se em lucros superfaturados pelo órgão que solicitou o pregão. Portanto toda a “negociata” fica a critérios daqueles que estão à frente da gestão. Esta modalidade de lucro é a mais perigosa e infelizmente a mais praticadas pelos órgãos públicos-políticos.
- 7) **O que te motivou a participar no processo de licitação?** Inserção da marca da empresa em diversos setores públicos e privados. É aumentar o volume de vendas mensais, tendo em vista que nossa empresa não participa de licitações direcionadas ou seja, licitações que aumentam os valores dos produtos para as diferenças de valores serem desviadas aos seus gestores públicos políticos. Sendo assim, a motivação para tal é apenas inserção da marca no mercado.
- 8) **A empresa de pequeno porte possui tratamento preferencial?** Não, de forma alguma, pelo contrário, empresas de pequeno porte na maioria das vezes não possuem margem de lucro para participarem de alguns pregões licitatórios. **Alguma vantagem ou desvantagem?** Vantagem apenas em volume de vendas e expressão de sua marca sendo vista de forma mais ampla.

A desvantagem é a corrupção que envolve este setor, pois se é uma licitação pública, infelizmente a maioria das empresas já são marcadas para vencer ou perder.

- 9) **A lei 8.666/93 ela e interfere de alguma forma pela licitação?** Em nada, muitos nem sabiam da existência desta lei. O micro e pequeno empresário, que não possui um departamento específico, ficam difíceis acompanhar certas atualizações e legislações acerca deste assunto.
- 10) **Fez algum curso de qualificação em licitação?** Teria como conceituar o que e moralidade? Nunca realizamos cursos preparatórios ou para operação em tal ação. Apenas a aplicação e o uso básico.

#### **Empresa D**

- 1) **Apresentação do entrevistado; nome, cargo, quantos anos de empresa, experiências?**  
Representação de produto de limpeza, atuou há 7 anos com a empresa de representações, já atuou com licitações e atualmente não presta mais licitações.
- 2) **Quais os documentos necessários para participar de uma licitação?**  
A documentação pode variar de acordo com a solicitação do certame para concorrência, podendo variar de documentos comprobatórios de identificação apenas até documentos fiscais e documentos que comprovam alterações contratuais.
- 3) **O portal do licitante fica com o cliente durante os primeiros meses ou quando acabar a licitação termina também a parceria? Existe uma assessoria constante?**  
Ao término da licitação, a contratação encerra. A não ser que já seja solicitado novos contratos e novas licitações com certames anteriores não definidos com data de término. Tudo tem como base o certame de licitação.
- 4) **O contrato é feito só para participar de uma licitação ou um período de alguns meses (enquanto durar o contrato)?**  
Conforme descrito na questão anterior, tudo pode variar de acordo com as regras do certame, existem certames que contratam por tempo pré-determinados e outras apenas por licitação única.
- 5) **O pagamento é feito antes, depois ou durante o processo de licitação? E se a empresa não ganhar tem que pagar?**  
Pode variar, geralmente é antes, mas já participamos de certames que realizaram pagamento somente após o contrato concluído. Porém o nível de dificuldade e exigências para recebimento é maior.
- 6) **Quais as vantagens que a empresa ganha participando?**  
Nenhum apenas volume em vendas.
- 7) **O que te motivou a participar no processo de licitação?**  
Girar o estoque da empresa, possuir um giro maior de produtos vendidos.
- 8) **A empresa de pequeno porte têm tratamento preferencial? Alguma vantagem ou desvantagem?** Não existe distinção de tratamento preferencial para empresas de pequeno médio ou grande porte, o certame trata todos com o mesmo critério de avaliação.

**9) A lei 8.666/93 ela e interfere de alguma forma pela licitação?**

Para nossa empresa em nada.

**10) Fez algum curso de qualificação em licitação? Teria como conceituar o que e moralidade?** Não realizamos qualquer treinamento, apenas nos inteiramos dos certames lendo-os com cautela para não perdermos quaisquer informações e não levarmos qualquer tipo de prejuízo financeiro.