UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ
INSTITUTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E GESTÃO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

ALEXANDRE RIBEIRO LIMA

**ABSTENÇÃO DE EMPRESAS EM CONTRATAÇÕES COM O SETOR PÚBLICO:
UMA ANÁLISE EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE ITAJUBÁ-MG EM
LICITAÇÕES COM INSTITUIÇÕES PÚBLICAS FEDERAIS**

ALEXANDRE RIBEIRO LIMA

**ABSTENÇÃO DE EMPRESAS EM CONTRATAÇÕES COM O SETOR PÚBLICO:
UMA ANÁLISE EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE ITAJUBÁ-MG EM
LICITAÇÕES COM INSTITUIÇÕES PÚBLICAS FEDERAIS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração, no Instituto de Engenharia de Produção e Gestão, da Universidade Federal de Itajubá, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo e Inovação.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Eugênio Veneziani Pasin.

ITAJUBÁ

2024

ALEXANDRE RIBEIRO LIMA

**ABSTENÇÃO DE EMPRESAS EM CONTRATAÇÕES COM O SETOR PÚBLICO:
UMA ANÁLISE EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE ITAJUBÁ-MG EM
LICITAÇÕES COM INSTITUIÇÕES PÚBLICAS FEDERAIS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração, no Instituto de Engenharia de Produção e Gestão, da Universidade Federal de Itajubá, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo e Inovação.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Edson Trajano Vieira

Prof. Dr. Fábio Favaretto

Orientador: Prof. Dr. Luiz Eugênio Veneziani Pasin.

ITAJUBÁ

2024

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. Dr. Luiz Eugênio Veneziani Pasin pelas orientações valiosas e pelo suporte durante a elaboração deste trabalho. Sua expertise foi fundamental para que eu pudesse desenvolver este estudo de forma consistente e rigorosa.

Sou especialmente grato ao meu irmão André, que, com seu conhecimento e disponibilidade, contribuiu expressivamente para a organização das ideias e para a tabulação dos dados. Suas dicas foram essenciais para aprimorar a qualidade da pesquisa. Agradeço também à minha irmã Adriene, que, além de servir como inspiração, auxiliou-me na submissão do trabalho ao Comitê de Ética, garantindo que todos os procedimentos necessários fossem seguidos.

Por fim, expresso minha profunda gratidão aos meus pais, que sempre se esforçaram para nos proporcionar uma educação de qualidade. O apoio e incentivo foram fundamentais para que eu pudesse chegar até aqui.

A todos que fizeram parte desta jornada acadêmica, meu sincero agradecimento.

“O caminho para o desenvolvimento social e econômico – seja de um país ou de uma organização – passa necessariamente pela administração.”

(Idalberto Chiavenato)

RESUMO

Licitação é um procedimento administrativo cujo propósito é estabelecer critérios objetivos para a realização de contratações públicas, visando a seleção da proposta mais vantajosa e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável. Ressalta-se que os preços dos produtos contemplados tendem a ser menores quando há uma maior participação de empresas em processos licitatórios, haja vista que acarreta uma maior variedade de ofertas advindas de fornecedores, o que pode gerar economia ao erário. Ademais, as empresas privadas tendem a ser beneficiadas ao aumentar o leque de vendas para entes públicos, podendo majorar o faturamento. Tendo em vista que cerca de 95% das empresas de Itajubá-MG não participam de licitação com instituições públicas federais; neste trabalho, buscou-se analisar as perspectivas das empresas do Município em relação à participação em processos licitatórios, especialmente na modalidade pregão, em sua forma eletrônica. De forma específica, identificou-se os fatores que estimulam ou dificultam a participação, investigou-se o nível de conhecimento das empresas não participantes sobre os procedimentos licitatórios básicos e comparou-se as percepções de empresas licitantes e não licitantes em relação à viabilidade e atratividade de participar de licitações, a fim de identificar as possíveis causas da abstenção de grande parte das empresas. Para tanto, a fim de satisfazer os objetivos propostos, foi realizada uma pesquisa de caráter descritivo e de abordagem quantitativa, a qual considerou dois universos de pesquisa: empresas de Itajubá-MG que participam de licitação (total de 585) e empresas que não participam (total de 10.913). Realizou-se um levantamento (*survey*) e utilizou-se uma amostragem probabilística. Quanto à amostra de pesquisa, foi composta por 91 empresas no total (43 licitantes e 48 não licitantes). A respeito da coleta de dados, foram utilizados dois questionários distintos, sendo um tipo direcionado ao grupo das empresas licitantes e outro tipo direcionado ao grupo das empresas não licitantes. No que concerne à análise estatística dos resultados, esta é descritiva e foram utilizados indicadores como média, percentual, frequência de resposta e regressão logística binária. Como parte prática deste trabalho, foi elaborado e distribuído um material informativo a empresas não licitantes de Itajubá-MG com o intuito de estimulá-las a licitar. Por meio dos resultados, concluiu-se que há os seguintes fatores que estimulam as empresas a licitar: confiabilidade no recebimento do pagamento, facilidade de uso da plataforma do Portal de Compras do Governo Federal (Comprasnet), flexibilidade das instituições públicas para tolerar eventuais atrasos na entrega de produtos, importância do conhecimento legal e da manutenção de regularidade fiscal e trabalhista etc. Já entre os desestímulos, os fatores destacados foram: formalidade excessiva, ocorrência de atrasos nos pagamentos, escassez de consultoria especializada para auxiliar empresas a participar de licitação, insuficiência de divulgações a respeito de como participar do processo, dentre outros.

Palavras-chave: Licitação. Abstenção. Empresas. Itajubá-MG. Instituições Públicas Federais. Pregão Eletrônico. Fatores Estimulantes. Fatores Desestimulantes.

ABSTRACT

Public procurement is an administrative procedure aimed at establishing objective criteria for public contracting, with the purpose of selecting the most advantageous proposal and promoting sustainable national development. It is noteworthy that the prices of procured products tend to be lower when there is greater participation of companies in bidding processes, as this leads to a wider variety of offers from suppliers, potentially resulting in cost savings for public finances. Additionally, private companies may benefit by expanding their sales opportunities to public entities, potentially increasing their revenue. Considering that approximately 95% of companies in Itajubá, Minas Gerais, do not participate in procurement processes with federal public institutions, this study sought to analyze the perspectives of local businesses regarding participation in bidding processes, particularly in the electronic auction modality. Specifically, it identified the factors that encourage or hinder participation, investigated the level of knowledge non-participating companies have about basic procurement procedures, and compared the perceptions of participating and non-participating companies regarding the feasibility and attractiveness of bidding, to identify the possible causes for the abstention of a large portion of these businesses. To achieve the proposed objectives, a descriptive and quantitative study was conducted, considering two research universes: companies in Itajubá-MG that participate in procurement processes (totaling 585) and those that do not (totaling 10.913). A survey was carried out using probabilistic sampling. The research sample comprised 91 companies in total (43 participating and 48 non-participating). For data collection, two distinct questionnaires were used: one type directed at the group of participating companies and another for non-participating companies. Regarding the statistical analysis of the results, descriptive statistics were applied, utilizing indicators such as mean, percentage, response frequency, and binary logistic regression. As a practical outcome of this study, informational material was developed and distributed to non-participating companies in Itajubá-MG to encourage them to participate in bidding processes. The results revealed the following factors that encourage companies to bid: reliability of payment, user-friendliness of the Federal Government Procurement Portal (Comprasnet), flexibility of public institutions to tolerate occasional delays in product delivery, the importance of legal knowledge, and the maintenance of fiscal and labor compliance, among others. Conversely, the discouraging factors identified included excessive formality, delays in payments, lack of specialized consultancy to assist companies in the bidding process, insufficient dissemination of information on how to participate, among others.

keyword: Bidding. Abstention. Companies. Itajubá-MG. Federal Public Institutions. Electronic Auction. Stimulating Factors. Discouraging Factors.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Etapas do survey.....	54
Quadro 2: Esquematização do survey.....	57
Quadro 3: Resultados da Regressão Logística (modelo 2).....	96
Quadro 4: Resultados da Regressão Logística (modelo 3).....	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Ramo de atividade/segmento da empresa.....	61
Tabela 2: Tempo de atividade/existência da empresa e tempo de participação em licitação.....	62
Tabela 3: Renda bruta anual da empresa.....	62
Tabela 4: Natureza jurídica da empresa.....	63
Tabela 5: Tipos de clientes para os quais a empresa oferta/vende produtos.....	63
Tabela 6: Volume de negociações/contratações por categorias de clientes.....	64
Tabela 7: Preferência de negociação da empresa em relação a tipos de clientes.....	65
Tabela 8: Modalidade(s) de licitação que a empresa já participou.....	65
Tabela 9: Modalidade de licitação que a empresa participa com maior frequência.....	65
Tabela 10: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares.....	66
Tabela 11: Responsáveis pelos procedimentos em pregões eletrônicos no Portal de Compras do Governo Federal.....	67
Tabela 12: Pontualidade de pagamento comparando particulares e instituições públicas.....	67
Tabela 13: Ocorrência de pagamentos em atraso por instituições públicas federais.....	68
Tabela 14: Existência de instituições públicas federais com pagamentos em atraso superiores a um ano.....	68
Tabela 15: Ocorrência de penalidades/sanções por descumprimento contratual lidando com instituições públicas federais.....	69
Tabela 16: Possibilidade de ampliação de prazo por parte das instituições públicas em casos de atraso na entrega de produtos.....	69
Tabela 17: Percepção de excesso de formalidade nos processos licitatórios.....	70
Tabela 18: Percepção sobre a disponibilidade muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações.....	70
Tabela 19: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação.....	71
Tabela 20: Confiança no recebimento de pagamento por instituições públicas com base na nota de empenho como garantia orçamentária.....	71
Tabela 21: Percepção sobre a facilidade de uso do Portal de Compras do Governo Federal.....	72
Tabela 22: Percepção sobre a estabilidade do Portal de Compras do Governo Federal em relação a travamentos e falhas.....	72
Tabela 23: Percepção sobre a simplicidade de organizar a documentação necessária para participação em licitações.....	73
Tabela 24: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa.....	73
Tabela 25: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações).....	74
Tabela 26: Ramo de atividade/segmento da empresa.....	75

Tabela 27: Tempo de atividade/existência da empresa.....	75
Tabela 28: Renda bruta anual da empresa.....	75
Tabela 29: Natureza jurídica da empresa.....	76
Tabela 30: Existência de clientes que já pagaram em atraso.....	76
Tabela 31: Existência de clientes com pagamentos em atraso superiores a um ano.....	77
Tabela 32: Ocorrência de penalidades/sanções por descumprimento contratual.....	77
Tabela 33: Percepção de excesso de formalidade nos processos licitatórios.....	77
Tabela 34: Percepção sobre a disponibilidade de muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações.....	78
Tabela 35: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação.....	78
Tabela 36: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares.....	79
Tabela 37: Receio de inadimplência como fator desmotivador para a participação em licitações.....	79
Tabela 38: Receio de penalidades/sanções por descumprimento contratual como fator desmotivador para a participação em licitações.....	79
Tabela 39: Percepção da empresa sobre uma possível tolerância das instituições públicas em relação a atrasos na entrega de produtos.....	80
Tabela 40: Crença de que os tipos de produtos ofertados não são objeto de licitação.....	80
Tabela 41: Percepção sobre a ausência de atratividade em lidar com o setor público.....	81
Tabela 42: Percepção de que lidar com o setor público não compensa (segundo opiniões de terceiros).....	81
Tabela 43: Estratégia de venda da empresa pautada em não contratar com instituições públicas.....	82
Tabela 44: Intenção de participar de licitações (apesar de não participar até o momento).....	82
Tabela 45: Conhecimento sobre o significado de “licitação” e sobre os principais procedimentos necessários para a participação.....	83
Tabela 46: Conhecimento sobre o significado de “pregão eletrônico” e sobre os principais procedimentos necessários para a participação.....	84
Tabela 47: Ausência de conhecimentos básicos de informática dos funcionários/proprietários da empresa como fator dificultador para a participação em pregões eletrônicos.....	84
Tabela 48: Ausência de computador com boas configurações de memória e processamento.....	85
Tabela 49: Ausência de internet rápida e estável.....	85
Tabela 50: Percepção sobre a simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária para participação em licitações.....	86
Tabela 51: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa.....	86
Tabela 52: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações).....	87
Tabela 53: Ramo de atividade/segmento da empresa.....	87

Tabela 54: Renda bruta anual.....	88
Tabela 55: Natureza jurídica.....	89
Tabela 56: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares.....	89
Tabela 57: Percepção/crença da empresa sobre uma possível tolerância das instituições públicas em relação a atrasos na entrega de produtos.....	90
Tabela 58: Percepção/crença de excesso de formalidade nos processos licitatórios.....	91
Tabela 59: Percepção sobre a disponibilidade de muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações.....	91
Tabela 60: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação.....	92
Tabela 61: Percepção sobre a simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária para participação em licitações.....	93
Tabela 62: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa.....	93
Tabela 63: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações).....	94
Tabela 64: Resultados da Regressão Logística (modelo 1).....	95

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APL	Arranjos Produtivos Locais
CAAE	Certificado de Apresentação para Apreciação Ética
CASUP	Coordenação de Aquisições e Suprimentos
CEP	Comitê de Ética em Pesquisa
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CONEP	Comissão Nacional de Ética em Pesquisa
DF	Distrito Federal
EI	Empresa Individual
EIRELI	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
EPPs	Empresas de Pequeno Porte
ETP	Estudo Técnico Preliminar
LNA	Laboratório Nacional de Astrofísica
LTDA	Limitada
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICT	Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação
IMBEL	Indústria de Material Bélico do Brasil
IN	Instrução Normativa
IPCA-E	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo Especial
MCTI	Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
OPD	Observatório do Pico dos Dias
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PMI	Procedimento de Manifestação de Interesse
RDC	Regime Diferenciado de Contratações
SICAF	Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores
SISG	Sistema de Serviços Gerais
SLU	Sociedade Limitada Unipessoal
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Science</i>
SRP	Sistema de Registro de Preços
TCU	Tribunal de Contas da União
UNIFEI	Universidade Federal de Itajubá

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1 DISPOSITIVOS LEGAIS SOBRE LICITAÇÃO.....	19
2.2 PRINCÍPIOS DA LICITAÇÃO	21
2.3 MODALIDADES DE LICITAÇÃO.....	25
2.3.1 PREGÃO	25
2.3.2 OUTRAS MODALIDADES	27
2.4 SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS (SRP).....	29
2.5 PROCEDIMENTO DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE (PMI).....	30
2.6 INEXIGIBILIDADE E DISPENSA DE LICITAÇÃO.....	31
2.7 CRITÉRIOS DE JULGAMENTO	34
2.8 PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS	36
2.9 PRINCIPAIS MUDANÇAS INTRODUZIDAS PELA LEI Nº 14.133/21 (NOVA LEI DE LICITAÇÕES)	38
2.10 TRATAMENTOS DIFERENCIADOS CONCEDIDOS ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA PARTICIPAÇÃO EM LICITAÇÕES	40
2.11 DESAFIOS E ESTRATÉGIAS DAS MPES E DOS MEIS EM PROCESSOS LICITATÓRIOS E O IMPACTO GERADO NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL...	43
2.12 VANTAGENS E DESAFIOS OCASIONADOS PELO PREGÃO ELETRÔNICO....	45
2.13 O PAPEL DAS COMPRAS PÚBLICAS PARA GERAR INOVAÇÃO	49
3 METODOLOGIA.....	53
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	53
3.2 EXECUÇÃO DO <i>SURVEY</i>	54
3.3 COLETA DE DADOS	57
3.4 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS	59
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	61
4.1 GRUPO DE EMPRESAS LICITANTES	61
4.2 GRUPO DE EMPRESAS NÃO LICITANTES	74

4.3 ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS EMPRESAS LICITANTES E NÃO LICITANTES	87
4.4 FATORES ASSOCIADOS À PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS EM LICITAÇÕES.	94
4.5 ELABORAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE UM MATERIAL INFORMATIVO.....	98
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	100
REFERÊNCIAS	104
APÊNDICES	113

1 INTRODUÇÃO

A licitação pode ser definida como um procedimento administrativo que possui a finalidade de estabelecer, durante os processos de contratações públicas, critérios objetivos para a seleção da proposta mais vantajosa e para a promoção do desenvolvimento nacional sustentável; observando-se, de forma precípua, o princípio da isonomia. A licitação é disciplinada por lei e por um ato administrativo prévio (JUSTEN FILHO, 2014).

Segundo Mello (2004), licitação é um tipo de certame em que entidades governamentais promovem uma competição entre interessados em estabelecer relações contratuais com a Administração Pública. Embora a competição seja pautada pela isonomia, é necessário que os interessados apresentem algumas características e aptidões para que seja possível a participação. Tal disputa visa a seleção da proposta mais vantajosa em relação às conveniências públicas.

A exigência de processo licitatório para obras, serviços, compras e alienações foi consolidada pela Constituição Federal de 1988, em seu Artigo 37, Inciso XXI. Para tanto, com o objetivo de regulamentar o mencionado dispositivo constitucional, em 1993, foi criada a Lei nº 8.666, a qual abordou as primeiras normas gerais sobre licitação e contratos administrativos. Desde então, o poder público ficou condicionado a utilizar, em regra, os procedimentos licitatórios para a realização de contratações públicas. No entanto, em casos específicos previstos em lei, é possível ocorrer dispensa ou inexigibilidade de licitação, que são formas diretas de contratação.

Carvalho (2015) evidencia a importância do processo licitatório ao afirmar que a lei não poderia deixar a critério do administrador o poder de escolha para contratar pessoas e instituições de seu interesse, pois essa liberdade daria margem para escolhas impróprias e desatreladas ao interesse coletivo.

De acordo com Meirelles (2013), a licitação gera igualdade entre os interessados, afinal, tanto a empresa licitante quanto o governo ficam atrelados ao regimento do certame, condizendo, desse modo, com os princípios da eficiência e da moralidade na gestão pública.

Os conteúdos referentes à matéria de licitação estão preceituados em diversas leis e decretos, sendo que, no dia 1º de abril de 2021, foi publicada a Lei nº 14.133, que é a principal legislação, atualmente, a discorrer sobre normas gerais de licitação e contratos administrativos, a qual incorporou elementos das seguintes legislações: Lei nº 8.666/93 (que era a principal lei geral sobre o tema), Lei nº 10.520/02 (que instituiu a modalidade de licitação denominada pregão) e Lei nº 12.462/11 (Regime Diferenciado de Contratações). Apesar de a Lei nº 14.133

ter entrado em vigor no ano de 2021, as demais normas mencionadas continuaram vigorando até 1º de abril de 2023, devido ao estabelecimento de um período de transitório de dois anos. Destarte, pode-se afirmar que essa nova lei foi criada com o objetivo de unificar e substituir as citadas legislações, além de introduzir novidades e modificações.

De acordo com a Econodata (2023), há 11.498 empresas ativas no município de Itajubá-MG. Desse total, 585 participam de licitações (PORTAL DE DADOS ABERTOS DO GOVERNO FEDERAL, 2023). Assim, com base nos dados apresentados, pode-se afirmar que cerca de 5% das empresas do município são licitantes. Entende-se como empresas que participam de licitação aquelas habilitadas a licitar, ou seja, aquelas que possuem cadastro no SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores), que é responsável pelo cadastramento e habilitação parcial de pessoas físicas ou jurídicas que desejam participar de processos licitatórios promovidos por órgãos/entidades da Administração Pública Federal.

Como problema de pesquisa, levanta-se a seguinte questão: por que 95% das empresas de Itajubá-MG não participam de licitação com instituições públicas federais? Afinal, os preços adjudicados dos produtos tendem a ser mais baixos quando há uma maior variedade de empresas ofertando lances, o que pode gerar economia ao erário. Além disso, o aumento de licitantes pode ocasionar benefícios ao setor privado no geral, pois a realização de vendas para entidades públicas amplia o leque de clientes dos fornecedores, o que pode elevar o faturamento, bem como gerar maiores oportunidades de negócios para potenciais empreendedores. Sendo assim, é importante identificar e avaliar os motivos que fazem com que grande parte das empresas locais não licite. Para tal, a realização de um mapeamento envolvendo as empresas licitantes é fundamental para análises e conclusões.

O objetivo geral deste trabalho é analisar empresas de Itajubá-MG quanto à participação em licitações com instituições públicas federais, especialmente na modalidade pregão, em sua forma eletrônica. De forma mais específica, almejou-se:

- a) Identificar os fatores que estimulam as empresas licitantes a participar de processos licitatórios, bem como averiguar se existem fatores que acarretam algum tipo de dificuldade ou desmotivação.
- b) Investigar se as empresas que não participam de licitação conhecem os procedimentos básicos relacionados ao processo licitatório; além de verificar se existem fatores (subjetivos e objetivos) que desestimulam ou dificultam a participação.

- c) Realizar uma análise comparativa entre as empresas licitantes e as não licitantes no que se refere à percepção de ambos os grupos a respeito da viabilidade e da atratividade de participar de licitação; possibilitando, desse modo, descrever as possíveis causas de abstenção de grande parte das empresas do Município.

Visto os conceitos fundamentais de licitação e sua importância, o presente trabalho buscou analisar empresas de Itajubá-MG quanto à participação em licitações, especialmente na modalidade pregão, em sua forma eletrônica. A ênfase nessa modalidade justifica-se por ser a mais usual da atualidade, uma vez que é direcionada à “aquisição de bens ou serviços comuns” (MEIRELLES, 2007, p.103). Ademais, por meio do formato eletrônico, geram-se mais estímulos e oportunidades aos fornecedores devido ao fato de os lances serem dados em sessões realizadas à distância. Para Justen Filho (2009), a utilização da internet, além de possibilitar maior participação de empresas licitantes, reduz a chance de ocorrência de acordos reprováveis entre os participantes; ampliando, dessa forma, a possibilidade de recebimento de melhores propostas.

Como justificativa para a produção deste trabalho, explicita-se o fato de que cerca de 5% das empresas do município participam de licitação, ou seja, a participação é discreta e a abstenção é expressiva (PORTAL DE DADOS ABERTOS DO GOVERNO FEDERAL, 2023). Além do mais, delimitar a análise com foco municipal é de extrema relevância, haja vista que uma maior participação de empresas itajubenses poderia reduzir os preços dos produtos contemplados ainda mais, pois o gasto com frete e deslocamento seria pouco representativo. Destaca-se, também, a existência de produtos que necessitam de entrega imediata, já que é provável que estes sejam, preferencialmente, providos por empresas locais, como, por exemplo, serviços de chaveiro e recarga de gás de cozinha. Se houver carência de licitantes locais que forneçam tais tipos de produtos, o preço adjudicado poderá ser mais elevado que o comumente praticado no mercado; havendo, ainda, a possibilidade de todos os lances ofertados apresentarem valores superiores ao preço máximo aceitável, que é uma situação em que a licitação é considerada fracassada. De modo similar, caso nenhuma empresa participe do processo licitatório, a instituição contratante poderá ser prejudicada devido à ausência de fornecimento, que é uma situação em que a licitação é considerada deserta.

O município de Itajubá, localizado na região sul do estado de Minas Gerais, ocupa uma posição estratégica como polo regional de desenvolvimento econômico, educacional e industrial. Itajubá possui uma população estimada em 93.073 habitantes e é representada por empresas de relevância nacional, como a Indústria de Material Bélico do Brasil (IMBEL), sendo

uma empresa pública que desempenha papel fundamental tanto na economia local quanto na segurança do país. Ademais, a infraestrutura educacional de Itajubá é um dos seus principais diferenciais, haja vista que a Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI) é uma instituição de referência nacional no ensino e na pesquisa, especialmente em áreas ligadas à engenharia e à inovação tecnológica. Itajubá também abriga o Comando da 4ª Região Militar do Exército Brasileiro, reforçando sua importância estratégica e contribuindo para a geração de empregos e o desenvolvimento de infraestrutura local. Além disso, abriga o Laboratório Nacional de Astrofísica (LNA), que é um importante centro de pesquisa em astronomia no Brasil, vinculado ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), o qual opera o Observatório do Pico dos Dias (OPD), referência em observação astronômica. No setor privado, o Município é representado por grandes e prestigiadas empresas, como: Mahle; Helibras; Alstom; Higident, dentre outras (IBGE, 2022).

A escolha de Itajubá como foco deste estudo justifica-se pela relevância econômica e estratégica do Município, aliada à sua capacidade de integração entre setores público e privado. Tais características fazem de Itajubá um local propício para analisar a participação de empresas em processos licitatórios, pois há uma combinação sólida entre indústria, comércio, educação e inovação, o que pode potencializar o desenvolvimento socioeconômico regional.

De modo a apresentar mais informações acerca dos objetivos deste trabalho, discorre-se que, no que tange às empresas de Itajubá-MG que participam de licitações, foi possível compreender quais fatores estimulam-nas a licitar, como, por exemplo, atratividade em relação ao faturamento, garantia e pontualidade de pagamento, eficiência e fluidez no funcionamento dos sites governamentais, compreensividade e flexibilidade por parte das instituições públicas; verificar, ainda, se existem fatores que as desmotivam. No que se refere às empresas que não participam de licitações, foi possível identificar se existem motivos subjetivos e objetivos/procedimentais que as desestimulam, tais como: receio de lidar com o setor público devido a crenças pessoais ou opiniões alheias; aversão a mudanças em relação ao foco de vendas; desconhecimento sobre o que é licitação e quais são seus procedimentos; excesso de formalidade no processo; julgamento de que o preço de venda praticado para instituições públicas seja inferior em relação ao praticado para particulares em geral; receio de ser vítima de inadimplência; receio de descumprir cláusulas contratuais e receber penalidades legais; carência de informações e orientações sobre como participar de licitação; dificuldade em contratar serviços de consultoria; ausência de conhecimento de informática e de suporte técnico necessário para uma possível participação em pregão eletrônico; dificuldade em manter regularidade fiscal e trabalhista. Tais análises geraram condições para a realização de

comparações e avaliações envolvendo ambos os grupos; permitindo, sobretudo, diagnosticar os principais motivos de abstenção de grande parte das empresas de Itajubá-MG em processos licitatórios.

Diante do exposto, salienta-se que há carência de trabalhos acadêmicos contendo objetivo e problema de pesquisa similares aos propostos por este trabalho, como pode ser observado ao realizar buscas sobre o tema nos seguintes repositórios digitais: Google Acadêmico, *Scopus*, *Web of Science* e *Scientific Electronic Library Online*. Essa informação faz com que seja de suma importância a produção deste material, pois poderá trazer aplicações práticas e diretas aos setores público e privado, cumprindo, assim, um dos propósitos de um mestrado profissional.

Em síntese, esta dissertação está estruturada em mais cinco capítulos, além deste introdutório. O capítulo 2 exibe um referencial teórico descrevendo conceitos e demais detalhes importantes acerca de licitação, além de apresentar uma revisão de literatura contendo citações de produções acadêmicas que corroboram as justificativas deste trabalho. No capítulo 3, são abordados aspectos relacionados à metodologia a ser utilizada, descrevendo o tipo de pesquisa, a população a ser pesquisada, a amostra e os procedimentos para coleta e análise de dados. No capítulo 4, são apresentados os resultados e discussões. Por fim, no capítulo 5, são apresentadas as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, são elucidados conteúdos importantes para embasar o tema do trabalho, abordando definições e conceitos advindos de livros e legislações, a fim de propiciar recursos para que o leitor obtenha conhecimento sobre o assunto. Outrossim, são apresentados e discutidos resultados de trabalhos acadêmicos relacionados com parte da justificativa e do problema de pesquisa desta produção, com o intuito de construir uma revisão de literatura que reforce a pretensão da pesquisa.

2.1 DISPOSITIVOS LEGAIS SOBRE LICITAÇÃO

A base para o procedimento licitatório foi implantada, na Constituição Federal de 1988, em seu Artigo 37, Inciso XXI, com o seguinte texto:

Ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações (BRASIL, 1988).

Para uma melhor elucidação, segue a apresentação de alguns dos principais dispositivos legais que versam sobre licitação no Brasil:

- a) Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993: foi criada para regulamentar o citado dispositivo constitucional e, até o início do ano de 2021, era a principal lei referente a licitações e contratos administrativos; dispendo sobre obras, serviços, compras, alienações e locações. Ademais, discorre sobre conceitos, finalidades, princípios, tipos, modalidades, fases de licitação etc. Tal legislação abrange União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Submetem-se à Lei nº 8.666/93 os entes da Administração Direta e da Indireta (BRASIL, 1993).
- b) Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002: instituiu o pregão, que é uma modalidade de licitação direcionada à aquisição de bens e serviços comuns (BRASIL, 2002).
- c) Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005: foi o primeiro dispositivo a regulamentar o pregão em sua forma eletrônica. Nesse formato, a disputa entre os licitantes é feita à distância, em sessão pública realizada pela internet (BRASIL, 2005). No entanto, esse dispositivo foi revogado pelo Decreto nº 10.024/19.

- d) Lei nº 12.232, de 29 de abril de 2010 (Lei da Publicidade): apresenta normas gerais sobre licitação e contratação de serviços de publicidade prestados por intermédio de agências de propaganda, abrangendo União, Estados, Distrito Federal e Municípios (BRASIL, 2010).
- e) Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei da Microempresa): apresenta normas gerais relacionadas ao tratamento diferenciado às microempresas e às empresas de pequeno porte, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios (BRASIL, 2006).
- f) Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011 (Regime Diferenciado de Contratações - RDC): quando o RDC foi criado, em 2011, o objetivo era apenas regulamentar acerca de obras e serviços relacionados aos eventos esportivos que ocorreriam no Brasil, à época, nos próximos anos: Copa das Confederações, Copa do Mundo e Olimpíadas. Esse regime foi criado com o intuito de gerar maior eficiência e transparência nas contratações públicas. A lei começou a sofrer alterações e teve sua abrangência ampliada, o que fez com que continuasse vigorando após o término desses eventos. O RDC passou a funcionar de forma similar a uma modalidade de licitação, podendo ser utilizado nos seguintes casos: Programa de Aceleração do Crescimento (PAC); licitações e contratos para obras e serviços de engenharia do sistema público de ensino; obras e serviços de engenharia no âmbito do SUS (BRASIL, 2011).
- g) Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013: regulamenta o Sistema de Registro de Preços, que é uma forma de a Administração Pública registrar objetos para contratações futuras, gerando uma ata que permite solicitar/aproveitar os itens durante os próximos 12 meses (BRASIL, 2013).
- h) Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016 (Lei das Estatais): disciplina a exploração de atividade econômica pelo Estado, dispondo sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios (BRASIL, 2016).
- i) Decreto nº 9.488, de 30 de agosto de 2018: traz alterações ao Decreto nº 7.892/13, que regulamenta sobre Sistema de Registro de Preços (BRASIL, 2018).
- j) Decreto nº 10.024, de 20 de setembro de 2019: é o dispositivo, em vigência, que regulamenta o pregão em sua forma eletrônica. Esse decreto dispõe, ainda, sobre o uso da dispensa eletrônica no âmbito da Administração Pública Federal (BRASIL 2019).

- k) Lei nº 14.133, de 01 de abril de 2021: atualmente, é a principal lei relacionada a licitações e a contratos administrativos. Foi criada com intuito de unificar algumas legislações federais que versam sobre contratações públicas, tendo sido concebida, sobretudo, para substituir a consagrada Lei nº 8.666/93; trazendo conceitos, finalidades, princípios, critérios de julgamento, modalidades, fases de licitação etc (BRASIL, 2021). Além de ter mesclado conteúdos, trouxe expressivas modificações e novidades.
- l) Decreto nº 11.462, de 31 de março de 2023: regulamenta os artigos da Lei nº 14.133/21 que versam sobre Sistema de Registro de Preços para a contratação de bens e serviços, inclusive obras e serviços de engenharia, no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional. Assim que esse decreto entrou em vigor, foram revogados os decretos nº 7.892/13 e nº 9.488/18.

2.2 PRINCÍPIOS DA LICITAÇÃO

Os princípios da licitação, citados no Artigo 5º da Lei nº 14.133/21, são as regras básicas que o poder público deverá seguir durante os procedimentos licitatórios. São eles:

- a) **Legalidade:** estabelece que o administrador público deverá realizar somente o que a lei determina ou autoriza; caso haja omissão legal, este deverá ficar inerte. Os agentes públicos deverão observar as leis e os princípios (expressos e implícitos) da Constituição, além de diversas outras fontes normativas (TRINDADE; SCATOLINO, 2016).
- b) **Impessoalidade:** Di Pietro (2014) aborda esse princípio sob dois prismas: o primeiro é no sentido de que o administrador público jamais deverá agir observando interesses pessoais, isto é, deverá agir somente em prol do interesse coletivo; já o segundo é no sentido de que não poderá haver promoção pessoal nos atos de publicidade de programas, obras, serviços e campanhas dos órgãos públicos.
- c) **Moralidade:** parte do pressuposto de que não basta o ato administrativo ser dotado somente de legalidade, devendo ser, também, dotado de condutas morais (boa-fé, honestidade). “O princípio deve ser observado não apenas pelo administrador, mas também pelo particular que se relaciona com a Administração Pública.” (DI PIETRO, 1999, p.79).

- d) Publicidade: consiste em divulgar à população os atos administrativos praticados pelos agentes públicos, produzindo-se efeitos externos. É válido ressaltar que ninguém é obrigado a cumprir um ato administrativo sem conhecer sua existência; portanto, um ato só se torna operante e goza de imperatividade após ser realizada a sua divulgação oficial, que é por meio de Diário Oficial (MARINELA, 2010).
- e) Eficiência: segundo Niebuhr (2006, p. 43), “a eficiência em licitações públicas gira em torno de três aspectos fundamentais: preços, qualidade e celeridade”. Os preços dizem respeito à economicidade (menor custo), a celeridade diz respeito ao menor tempo possível entre a publicação e o recebimento do produto contratado e, por último, a qualidade relaciona-se ao padrão de desempenho esperado.
- f) Interesse público: em relação a esse princípio, é possível afirmar que, havendo conflito entre interesse público e particular, deverá prevalecer o interesse do Estado; entretanto, deve-se respeitar os direitos e garantias individuais estabelecidos na Constituição. Conforme discorre Meirelles (2016), tal princípio é justificado pela busca do interesse da coletividade, e não do Estado ou de seu aparelhamento.
- g) Probidade administrativa: Carvalho Filho (2004) externa que, de acordo com esse princípio, os agentes públicos deverão sempre agir com honestidade, boa-fé e moralidade. Todo cidadão tem o direito de exigir que seus representantes realizem um exercício honrado, honesto e probo da função pública.
- h) Igualdade (Isonomia): estabelece que deverá ser dado tratamento igualitário a todos os interessados em participar da licitação, sendo uma condição necessária para que ocorra a competição. Segundo Mello (2002), a lei não poderá conceder privilégios e nem causar perseguições a determinadas pessoas, devendo ser um instrumento que regule a vida social e que trate a todos com isonomia. Todavia, a lei também possui o papel de desigualar, ou seja, realizar tratamentos diferenciados a depender dos indivíduos, gerando direitos e obrigações diferenciados, com intuito de reparar desigualdades já existentes. Essa última situação é chamada de igualdade material, que é baseada na proposição de Aristóteles: “devemos tratar igualmente os iguais e desigualmente os desiguais, na medida de sua desigualdade”.
- i) Planejamento: determina que a legislação funcione como guia para a interpretação e para a implementação das etapas do processo licitatório. Como primeira etapa do planejamento, tem-se o Estudo Técnico Preliminar, que é um documento que atende ao interesse público por meio da melhor solução escolhida e, ainda, gera uma base para a confecção do anteprojeto (também chamado de Termo de Referência). Após

ser considerada viável a contratação, elabora-se o documento “Termo de Referência”, que contém as especificações técnicas, prazos, requisitos, exigências e demais detalhes relacionados ao objeto da contratação. A fase preparatória do processo licitatório é caracterizada pelo planejamento, o qual deverá ser alinhado ao plano anual de contratações da instituição e às leis orçamentárias (BRASIL, 2021).

- j) **Transparência:** de acordo com Martins Júnior (2010), a transparência é materializada pela participação popular, uma vez que o Estado e seus poderes somente serão democráticos se forem abertos à população, acarretando, dessa forma, visibilidade e participação.
- k) **Eficácia:** diferentemente da eficiência, que se refere à qualidade dos processos e métodos durante a execução; a eficácia refere-se ao alcance dos resultados planejados (CHIAVENATO, 1994, p. 70).
- l) **Segregação das funções:** de acordo com o Glossário de Controle Externo do TCU (2019), tal princípio relaciona-se com a separação de atribuições de diferentes indivíduos, cada qual com determinadas funções, como autorização, execução, aprovação, registro, revisão, auditoria.
- m) **Motivação:** determina que a Administração Pública demonstre os fundamentos que motivaram suas decisões, ou seja, que informe e justifique o porquê das atitudes e decisões, sendo de observância obrigatória em qualquer ato administrativo, pois contribui para que haja controle da legalidade (DI PIETRO, 2001).
- n) **Vinculação ao edital:** nada mais é que a vinculação do processo licitatório ao instrumento convocatório (edital), o qual cria garantias tanto para o administrador quanto para o administrado. O edital apresenta todos os detalhes e regras referentes ao procedimento licitatório, devendo ser observado e seguido fielmente por ambas as partes. Caso não seja respeitada alguma regra ou condição, o procedimento pode tornar-se inválido, sendo passível de correção por via administrativa ou judicial (CARVALHO FILHO, 2013).
- o) **Julgamento objetivo:** conforme Pereira Junior (2003), esse princípio atrela o poder público, durante a apreciação das propostas, aos critérios estabelecidos no edital; com o objetivo de impedir que o julgamento ocorra levando em consideração critérios desconhecidos pelos licitantes, com vistas a eliminar a subjetividade.
- p) **Segurança jurídica:** segundo o Artigo 5º, inc. XXXVI, da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, “a lei não prejudicará o direito adquirido, o ato jurídico perfeito e a coisa julgada”. De forma complementar, pode-se afirmar que o “direito

brasileiro propõe-se a ensejar certa estabilidade, um mínimo de certeza na regência da vida social. A segurança jurídica coincide com uma das mais profundas aspirações do homem: a da segurança em si mesmo” (MELLO, 2008, p. 124-125).

- q) Razoabilidade: estabelece que o agente público deva agir utilizando o bom senso, a moderação e a coerência, de forma que os meios empregados sejam proporcionais à finalidade a ser alcançada (RESENDE, 2009). Tal princípio demonstra que a incidência da norma, embora necessária, não é suficiente, pois, para ser considerada aplicável, o caso concreto deverá estar adequado às normas (ÁVILA, 2006).
- r) Competitividade: determina a observância da igualdade de condições a todos os concorrentes da licitação, tendo relação direta com o princípio da área econômica referente à livre concorrência. A lei reprime o abuso de poder econômico que almeje dominar os mercados e eliminar a concorrência (FROTA, 2019).
- s) Proporcionalidade: “destina-se a nortear, orientar e controlar a aplicação e interpretação do direito, assegurando a supremacia dos valores e princípios fundamentais – entre os quais avultam os da dignidade da pessoa humana e da República” (JUSTEN FILHO, 2010, p.64). O princípio da proporcionalidade surgiu para estabelecer limites aos atos discricionários do poder público, que são aqueles que permitem certa margem de escolha; impedindo, dessa forma, que haja a prática de atos excessivos (CUNHA JÚNIOR, 2016).
- t) Celeridade: esse princípio consagrou-se, em 2002, com a instituição do pregão eletrônico, tendo como objetivo simplificar os procedimentos, evitando rigorismos excessivos e formalidades desnecessárias, de modo a propiciar maior rapidez à licitação (BRASIL, 2002).
- u) Economicidade: parte do pressuposto de que, além da honestidade e das boas intenções, deverá ser adotada, durante a prática dos atos administrativos, a solução mais conveniente em termo de gestão dos recursos públicos, optando-se pela proposta menos onerosa possível (JUSTEN FILHO, 2000).
- v) Desenvolvimento nacional sustentável: Freitas (2012) disserta que esse princípio considera que a escolha da proposta mais vantajosa será aquela que causar o menor impacto negativo possível, buscando gerar, concomitantemente, benefícios econômicos, sociais e ambientais. É relevante destacar que o termo “desenvolvimento sustentável” não se refere somente à vertente ambiental; as vertentes social e econômica são igualmente abrangidas pelo conceito.

2.3 MODALIDADES DE LICITAÇÃO

De acordo com o Tribunal de Contas da União (2010, p. 38), “modalidade de licitação é a forma específica de conduzir o procedimento licitatório, a partir de critérios definidos em lei”. A Lei nº 14.133/21, em seu Artigo 28, elenca as seguintes modalidades de licitação: pregão, concorrência, concurso, leilão e diálogo competitivo.

2.3.1 PREGÃO

O pregão, instituído pela Lei nº 10.520/02, é a modalidade de licitação direcionada à aquisição de bens ou serviços comuns, independentemente do valor da contratação (MEIRELLES, 2007). Bens e serviços comuns são “aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, mediante especificações usuais no mercado” (BRASIL, 2021).

O processo de pregão é conduzido por um servidor denominado pregoeiro, o qual conta com a ajuda de outros servidores, formando, assim, uma equipe de apoio. Todavia, a tomada de decisão e a responsabilidade ficam a cargo do pregoeiro.

Conforme Di Pietro (2017), o pregão possui uma fase interna (momento anterior à abertura do procedimento ao público) e uma fase externa (iniciada com a publicação do aviso do edital). Ainda de acordo com a referida autora, o pregão é dividido em cinco etapas/fases:

- a) Publicação do aviso do edital: nesta fase, ocorre a divulgação da licitação. Há um prazo mínimo de oito dias úteis para ocorrer a abertura da sessão.
- b) Julgamento e classificação das propostas: as propostas são analisadas, no decorrer da sessão pública, com o intuito de observar o alinhamento em relação aos requisitos do edital. As propostas são classificadas de acordo com os valores apresentados, sendo a primeira colocada a de menor valor e a última colocada a de maior valor. Após findada a etapa de lances, o pregoeiro irá avaliar se a proposta de menor valor atende aos requisitos do edital.
- c) Habilitação do vencedor: analisa-se a documentação habilitatória do vencedor e, caso esteja tudo correto, é realizada a habilitação. Caso não atenda aos requisitos do edital, será analisada a documentação das próximas empresas classificadas, até que se avalie uma com aptidão necessária. Haverá a possibilidade de interposição de

recurso, até três dias após a habilitação, para apresentação das razões. Há o prazo de três dias, também, para exposição das contrarrazões.

- d) Adjudicação: após finalizado o julgamento dos recursos, o pregoeiro realiza a adjudicação, que nada mais é que atribuir o objeto da licitação ao vencedor do certame.
- e) Homologação: é a aprovação do procedimento, pela autoridade competente, após verificados todos os atos quanto à legalidade e ao mérito. Cabe, também, à autoridade competente revogar a licitação, caso haja interesse público devidamente justificado.

Salienta-se que um dos diferenciais do pregão, em relação às demais modalidades licitatórias, é a inversão de fases; primeiramente, ocorrem o julgamento e a classificação; posteriormente, é realizada a habilitação (JUSTEN FILHO, 2013). Todavia, com o advento da Lei nº 14.133/21, as demais modalidades passaram a apresentar a mesma ordem do pregão, isto é, o julgamento passou a ser realizado antes da habilitação, embora, em situações excepcionais, ainda possa ocorrer a habilitação em momento anterior. O pregão caracteriza-se pela celeridade e pela menor complexidade, cuja disputa entre os fornecedores ocorre mediante lances, em sessão pública, podendo ser de forma presencial ou eletrônica.

O pregão eletrônico, regulamentado pelo Decreto nº 10.024/2019, é realizado à distância, em sessão pública, por meio do Portal de Compras do Governo Federal, disponível em endereço eletrônico (BRASIL, 2019). Os procedimentos do pregão eletrônico são praticamente os mesmos do pregão comum, com exceção da presença física do pregoeiro e dos participantes. Devido ao seu propósito e à facilidade de participação dos interessados em qualquer local, tornou-se a forma de contratação pública mais usual da atualidade. Ainda conforme o mencionado Decreto, a realização do pregão eletrônico seguirá as seguintes etapas:

I - planejamento da contratação; II - publicação do aviso de edital; III - apresentação de propostas e de documentos de habilitação; IV – abertura da sessão pública e envio de lances, ou fase competitiva; V - julgamento; VI - habilitação; VII - recursal; VIII - adjudicação; e IX – homologação (BRASIL, 2019).

A respeito dos critérios de julgamento para a escolha da proposta mais vantajosa, considera-se a de menor preço ou maior desconto, de acordo com o edital. No citado instrumento, são discriminados os prazos para execução do contrato e fornecimento, as especificações técnicas do objeto, os parâmetros de desempenho e de qualidade, as diretrizes e demais características (BRASIL, 2019).

No pregão eletrônico, conforme o Decreto nº 10.024/2019, o credenciamento ocorre da seguinte forma:

Art. 9º. A autoridade competente do órgão ou da entidade promotora da licitação, o pregoeiro, os membros da equipe de apoio e os licitantes que participarem do pregão, na forma eletrônica, serão previamente credenciados, perante o provedor do sistema eletrônico.

§ 1º O credenciamento para acesso ao sistema ocorrerá pela atribuição de chave de identificação e de senha pessoal e intransferível.

§ 2º Caberá à autoridade competente do órgão ou da entidade promotora da licitação solicitar, junto ao provedor do sistema, o seu credenciamento, o do pregoeiro e o dos membros da equipe de apoio (BRASIL, 2019).

Em relação ao acesso do licitante ao sistema eletrônico, é correto afirmar que:

Art. 10. Na hipótese de pregão promovido por órgão ou entidade integrante do SISG, o credenciamento do licitante e sua manutenção dependerão de registro prévio e atualizado no Sicaf.

Art. 11. O credenciamento no Sicaf permite a participação dos interessados em qualquer pregão, na forma eletrônica, exceto quando o seu cadastro no Sicaf tenha sido inativado ou excluído por solicitação do credenciado ou por determinação legal (BRASIL, 2019).

O SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores) nada mais é que uma ferramenta do governo federal destinada a armazenar e organizar dados de empresas que almejam participar de licitações com órgãos e entidades federais. O cadastramento pode ser realizado por empresas de qualquer porte e, até mesmo, por pessoas físicas. O objetivo do SICAF é facilitar a fase de habilitação dos possíveis participantes de processos licitatórios, pois os principais documentos constarão no sistema, sendo benéfico à Administração Pública no sentido de eliminar a necessidade de análises minuciosas de toda a documentação de cada participante. Além disso, o SICAF acaba gerando eficiência e agilidade às próprias empresas licitantes.

A realização de lances pela Internet, que é o caso do pregão eletrônico, possibilita maior participação de empresas licitantes, fato este que reduz a chance de acontecerem acordos reprováveis entre empresas e faz com que seja ampliada a possibilidade de recebimento de melhores propostas (JUSTEN FILHO, 2009).

2.3.2 OUTRAS MODALIDADES

Instituída pela Lei nº 8.666/93, concorrência é uma modalidade destinada à contratação de bens e serviços especiais e de obras e serviços comuns e especiais de engenharia (BRASIL, 2021). Com o advento da Lei nº 14.133/21, tal modalidade deixa de possuir relação com o valor de contratação celebrado, como ocorria por meio da citada lei que a instituiu.

Essa modalidade é considerada a mais complexa e, geralmente, propicia maior participação de interessados devido ao seu elevado grau de publicidade (ALEXANDRINO; PAULO, 2012).

Na concorrência, não se leva em consideração a quantidade, e não necessariamente a qualidade do bem ou serviço a ser contratado. Quaisquer interessados que comprovem possuir requisitos mínimos de qualificação exigidos, em edital, poderão contratar com a Administração Pública. No que concerne aos critérios de julgamento, poderão ser utilizados os seguintes: menor preço; melhor técnica ou conteúdo artístico; técnica e preço; maior retorno econômico; maior desconto (BRASIL, 2021).

Criado pela Lei nº 8.666/93, concurso é a “modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante instituição de prêmio ou remuneração aos vencedores” (DI PIETRO, 2016, p.456).

Nessa modalidade, a publicidade é assegurada pela publicação do edital, no qual serão descritas todas as regras e condições a respeito do certame; indicando a qualificação exigida para os participantes, informando as diretrizes para a realização e apresentando os detalhes acerca do prêmio ou da remuneração que serão entregues ao vencedor. A Administração Pública deverá ceder os direitos patrimoniais do projeto e, ainda, autorizar a execução de acordo com a conveniência e a oportunidade das autoridades competentes (BRASIL, 2021).

O leilão, criado pela Lei nº 8.666/93, é uma modalidade de licitação utilizada para alienação de bens ou concessão de uso, com dia e horário marcado para a sessão. Os interessados ofertam suas propostas, de forma verbal e pública, a fim de que vença a proposta de valor mais elevado (JUSTEN FILHO, 2012).

De forma complementar, segundo a Lei nº 14.133/21, o leilão é direcionado para a alienação de bens imóveis ou de bens móveis inservíveis ou legalmente apreendidos a quem oferecer o maior lance (BRASIL, 2021).

O diálogo competitivo é a mais recente modalidade de licitação criada, tendo sido instituída apenas com a publicação da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Tal modalidade é utilizada, basicamente, quando a Administração visa contratar objeto que envolva as seguintes condições: inovação tecnológica ou técnica; impossibilidade de o órgão ou entidade ter sua necessidade satisfeita sem a adaptação de soluções disponíveis no mercado; e impossibilidade de as especificações técnicas serem definidas com precisão suficiente pela Administração (BRASIL, 2021).

No diálogo competitivo, a Administração Pública realiza diálogos com licitantes selecionados previamente, utilizando critérios objetivos que almejam desenvolver alternativas

capazes de atender aos interesses públicos demandados. As propostas deverão ser expostas ao término do diálogo (BRASIL, 2021).

2.4 SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS (SRP)

O Sistema de Registro de Preços está previsto nas leis nº 8.666/93 e nº 14.133/21 e já foi regulamentado pelos decretos nº 7.892/2013 e nº 9.488/2018. Atualmente, é regulamentado pelo Decreto nº 11.462/23.

Na Lei nº 14.133/2021, o Sistema de Registro de Preços é apresentado como uma das formas de procedimentos auxiliares das licitações, que são os seguintes: I – Credenciamento; II – Pré-qualificação; III – Procedimento de manifestação de interesse; IV – Sistema de registro de preços; V – Registro Cadastral. Ainda de acordo com a mencionada lei, O SRP é definido como um “conjunto de procedimentos para realização, mediante contratação direta ou licitação nas modalidades pregão ou concorrência, de registro formal de preços relativos a prestação de serviços, a obras e a aquisição e locação de bens para contratações futuras” (BRASIL, 2021).

O Decreto nº 11.462/23 estabelece as diretrizes referentes aos artigos 82 a 86 da Lei nº 14.133/21, com o intuito de regular o sistema de preços registrados para a contratação de produtos e serviços, incluindo obras e serviços de engenharia, no contexto da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional. A ata de registro de preços, documento vinculativo e com natureza de compromisso para contratação posterior, registra o objeto, os preços, os fornecedores, os órgãos ou entidades participantes e as condições a serem aplicadas, conforme as disposições estabelecidas no edital da licitação, no aviso ou no instrumento de contratação direta e nas propostas apresentadas (BRASIL, 2023).

Esse sistema consiste em um comprometimento entre o fornecedor e a Administração Pública para contratações futuras, formalizado por meio de uma ata cujos valores dos bens ou serviços ficam registrados durante determinado período (MEIRELLES, 2013). Recomenda-se que, sempre que for possível e viável, a Administração Pública opte pela contratação por Sistema de Registro de Preços, sendo indicado para a aquisição de bens ou prestação de serviços com entregas parceladas. Em regra, a vigência da ata de registro de preços não poderá ser superior a 12 meses. Por fim, ressalta-se que o SRP pode ser utilizado somente para as modalidades pregão e concorrência (BRASIL, 2021).

De acordo com Fernandes (2006), o Sistema de Registro de Preços é um procedimento especial de licitação que objetiva selecionar a proposta mais vantajosa para eventual e futura contratação, observando-se o princípio da isonomia.

Conforme Justen Filho (2012), O SRP não se trata de uma contratação sabida com exatidão, trata-se, portanto, de uma espécie de cadastro de fornecedores. A contratação ocorrerá somente quando houver demanda e recursos. Salienta-se que o Registro de Preços “não é uma modalidade de licitação; é um sistema” (MEIRELLES, 2013, p. 369).

2.5 PROCEDIMENTO DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE (PMI)

O Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) compõe o rol de procedimentos auxiliares de licitação previstos na Lei nº 14.133/21, tendo o propósito de permitir que o poder público solicite à iniciativa privada a realização de estudos, levantamentos, investigações e projetos inovadores de interesse público. É realizado por meio de um edital de chamamento público que possibilita a participação das empresas. O PMI não é uma modalidade de licitação, e sim um procedimento auxiliar que ocorre antes do início de um processo licitatório (BRASIL, 2021).

Os estudos e projetos realizados pela iniciativa privada podem, posteriormente, ser utilizados para a licitação, sendo que o vencedor desta deverá reembolsar os gastos relacionados, conforme estabelecido em edital. É importante destacar que a empresa realizadora dos estudos não tem preferência no processo licitatório e não há garantia de ressarcimento pelos custos envolvidos. Portanto, os trabalhos serão remunerados apenas pelo vencedor da licitação, sendo vedada a cobrança de quaisquer valores do poder público. Por fim, vale salientar que a Administração Pública não é obrigada a executar uma licitação após o PMI, haja vista que os produtos e serviços apresentados devem ser avaliados com base na adequação, compatibilidade com as necessidades do órgão e na viabilidade econômica (BRASIL, 2021).

No Artigo 81 da Lei nº 14.133/21, é afirmado que o PMI:

Poderá ser restrito a startups, assim considerados os microempreendedores individuais, as microempresas e as empresas de pequeno porte, de natureza emergente e com grande potencial, que se dediquem à pesquisa, ao desenvolvimento e à implementação de novos produtos ou serviços baseados em soluções tecnológicas inovadoras que possam causar alto impacto, exigida, na seleção definitiva da inovação, validação prévia fundamentada em métricas objetivas, de modo a demonstrar o atendimento das necessidades da Administração (BRASIL, 2021).

Segundo Louback (2020), o PMI nada mais é que um procedimento administrativo de colaboração entre a Administração Pública e a iniciativa privada, com a finalidade de promover o diálogo e a cooperação. Seu propósito é permitir que os entes públicos e privados interajam entre si, seja para contribuir na definição de políticas públicas, cujas diretrizes já tenham sido estabelecidas pelo Estado, seja para desenvolver soluções inovadoras voltadas a questões de

interesse público. O PMI pode ser iniciado por solicitação de empresas privadas que desejam apresentar suas ideias ao governo ou por iniciativa do próprio Estado, buscando estabelecer contato com o mercado antes de tomar decisões relativas a futuras contratações, as quais podem ser encomendas tecnológicas, contratos públicos de soluções inovadoras ou contratos comuns resultantes de pregões ou outras formas contratuais, precedidas ou não de licitação. Em suma, o PMI tem como objetivo anteceder a contratação e fornecer subsídios ao gestor público para o delineamento do contrato a ser efetivado.

2.6 INEXIGIBILIDADE E DISPENSA DE LICITAÇÃO

A licitação é considerada inexigível quando a competição é inviável, ou seja, não é possível que haja uma disputa entre fornecedores. A inexigibilidade ocorre nos seguintes casos, conforme a Lei nº 14.133/21:

- I - Aquisição de materiais, de equipamentos ou de gêneros ou contratação de serviços que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivos;
- II - Contratação de profissional do setor artístico, diretamente ou por meio de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública;
- III - Contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação
- IV – Objetos que devam ou possam ser contratados por meio de credenciamento;
- V – Aquisição ou locação de imóvel cujas características de instalações e de localização tornem necessária sua escolha (BRASIL, 2021).

Em alguns casos, a Administração Pública não é obrigada a realizar um processo de licitação, podendo, portanto, utilizar uma forma de contratação direta denominada dispensa, sendo direcionada a situações específicas ou para atender demandas que exijam celeridade. Conforme o Artigo 75 da Lei nº 14.133/21, seguem os principais casos de dispensa de licitação:

- a) Para contratação cujo valor seja inferior a R\$ 100.000,00 (cem mil reais), no caso de obras e serviços de engenharia ou de serviços de manutenção de veículos automotores. Vale ressaltar que esse valor é reajustado anualmente, no dia 1º de janeiro, de acordo com o IPCA-E (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo Especial).
- b) Para contratação cujo valor seja inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais), no caso de outros serviços e compras. Vale destacar que esse valor é reajustado

anualmente, no dia 1º de janeiro, de acordo com o IPCA-E (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo Especial).

- c) Quando não surgir nenhum interessado em participar da licitação (deserta) ou quando todas as propostas forem consideradas inválidas ou apresentarem valor acima do preço estimado (fracassada). Para que seja possível realizar uma dispensa envolvendo itens que restaram fracassados ou desertos, a licitação que contempla tais objetos deve ter sido realizada há menos de 1 (um) ano e, ainda assim, tendo seguido todas as condições estabelecidas no edital.
- d) Aquisição de bens de origem nacional ou internacional necessários à manutenção de equipamentos, devendo ser adquiridos do fornecedor original, durante o período de validade da garantia, desde que a condição de exclusividade seja indispensável para a vigência da garantia.
- e) Produtos destinados à pesquisa e ao desenvolvimento. No caso de obras e serviços de engenharia, a contratação é limitada ao valor de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais).
- f) Transferência de tecnologia ou licenciamento de direito de uso ou de exploração de criação protegida, em contratações realizadas por instituição científica, tecnológica e de inovação (ICT) pública ou por agência de fomento, desde que seja demonstrada vantagem à Administração.
- g) Contratação de bens ou serviços que envolvam alta complexidade tecnológica e defesa nacional, prestados ou produzidos no País.
- h) Em situações de emergência, como calamidade pública, guerra, grave perturbação da ordem etc.
- i) Intervenção no domínio econômico para regulação de preços (exemplo: congelamento, tabelamento).
- j) Para contratação com entidades da Administração Pública, quando não houver empresas privadas ou de economia mista que possam prover os materiais ou serviços.
- k) Aquisição de gêneros perecíveis, como hortifrutigranjeiros, pão e outros, durante o tempo necessário para a realização do processo licitatório. A contratação será realizada com base no preço do dia.
- l) Contratação de instituição direcionada à recuperação social dos presos, desde que possua reputação ético-profissional e seja sem fins lucrativos.

- m) Acordo internacional que envolve aquisição de bens, serviços, alienações ou obras, aprovado pelo Congresso Nacional, desde que as condições ofertadas sejam vantajosas para a Administração Pública.
- n) Bens e serviços para atendimento das forças armadas brasileiras, em operações de paz no exterior, devendo a contratação ser justificada no que tange ao preço e à escolha do fornecedor, validada pelo comandante da força militar.
- o) Abastecimento ou suprimento de militares em estada eventual, de curta duração, em portos, aeroportos ou localidades diferentes de suas sedes, por motivo de movimentação operacional.
- p) Compra de materiais para uso das forças armadas, sendo que, em regra, não são abrangidos materiais de uso pessoal ou administrativo.
- q) Coleta, processamento e comercialização de resíduos sólidos urbanos recicláveis, realizados por associações ou cooperativas formadas exclusivamente de pessoas físicas de baixa renda, reconhecidas pelo poder público como catadores de materiais recicláveis.
- r) Aquisição ou restauração de obras de arte e objetos históricos com autenticidade certificada, devendo, ainda, ter relação com as finalidades do órgão.
- s) Aquisição de medicamentos destinados exclusivamente ao tratamento de doenças raras (rol definido pelo Ministério da Saúde).
- t) Contratação de associação de portadores de deficiência física, a qual deve ser sem fins lucrativos e com idoneidade comprovada, devendo apresentar preço compatível com o mercado.
- u) Contratação de profissionais para compor comissões destinadas a avaliar profissionais técnicos de notória especialização.

Conforme a Lei nº 14.133/21, será utilizado o sistema de dispensa eletrônica para os casos supracitados, que funciona mediante cotação *on-line*, na qual os fornecedores interessados em participar das contratações diretas com o poder público devem cadastrar suas empresas no SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores) e criar um usuário no portal COMPRASNET. Após o cadastramento, primeiramente, a empresa irá inserir quais são os bens e serviços oferecidos. Quando houver demanda dos produtos em questão, a empresa será notificada e poderá apresentar sua proposta pelo sistema. Posteriormente, a instituição pública demandante irá avaliar todas as propostas levando em consideração critérios objetivos e, por fim, selecionará o fornecedor com a proposta vencedora.

Por conseguinte, é importante afirmar que a dispensa de licitação não isenta as instituições públicas requisitantes de realizarem determinados procedimentos formais durante o processo de contratação, uma vez que os servidores devem produzir documentos de praxe, tais como: Formalização da Demanda, Estudo Técnico Preliminar, Análise de Riscos, Termo de Referência. Além disso, é necessário estimar despesas (realizando pesquisa de preço no mercado), elaborar pareceres técnico e jurídico, apresentar a razão da escolha do contratado, justificar o preço, emitir autorização da autoridade competente. Segundo a IN nº 67/2021, a abertura do procedimento para dispensa eletrônica não será inferior a três dias úteis, contados da data de divulgação do aviso de contratação direta.

2.7 CRITÉRIOS DE JULGAMENTO

Os “critérios de julgamento”, assim chamados atualmente pela Lei nº 14.133/21, eram denominados como “tipos de licitação” pela Lei nº 8.666/93. É válido destacar que tipos de licitação ou critérios de julgamento não se confundem com modalidades licitatórias (estas já foram expostas no tópico 2.3 deste trabalho). Os critérios de julgamento trazidos pela citada nova lei são:

- a) Menor preço: leva-se em consideração a proposta que apresenta menor custo para a Administração Pública, desde que sejam atendidos os parâmetros mínimos estabelecidos no edital. O critério de menor preço pode ser utilizado para as modalidades pregão e concorrência.
- b) Maior desconto: o julgamento relacionado ao maior desconto tem como referência o preço global estabelecido em edital, sendo o desconto estendido aos eventuais termos aditivos. O critério de maior desconto pode ser utilizado para as modalidades pregão e concorrência.
- c) Melhor técnica ou conteúdo artístico: neste tipo de julgamento, leva-se em consideração a proposta técnica ou artística dos licitantes. Constarão, no edital, informações sobre o prêmio ou a remuneração atribuída ao vencedor. Tal critério é direcionado a trabalhos de natureza técnica, científica ou artística, ou seja, utilizado apenas para a modalidade concurso.
- d) Técnica e preço: a seleção da proposta mais vantajosa dá-se pelo cálculo de uma média ponderada das notas obtidas nas propostas de preço e de técnica. A operação é realizada com proporção máxima de 70% de valoração para a proposta técnica e

de 30% para a proposta de preço. Esse critério é utilizado para a modalidade concorrência, especificamente em serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual; serviços majoritariamente dependentes de tecnologia sofisticada e domínio restrito; bens e serviços especiais de tecnologia de informação e de comunicação; obras e serviços especiais de engenharia; objetos que admitam soluções específicas e alternativas de execução.

- e) Maior lance: leva-se em consideração a proposta de maior valor. Esse tipo de critério é utilizado apenas para a modalidade leilão.
- f) Maior retorno econômico: será utilizado exclusivamente para a celebração de contratos de eficiência. Nesse caso, considera-se a maior economia a ser gerada ao órgão público, sendo a remuneração um percentual proporcional à economia obtida na execução do contrato. Em suma, o julgamento da proposta considerará o retorno econômico como o resultado da economia acarretada com a execução da proposta de trabalho, deduzida a proposta de preço.

Em relação ao estabelecimento de prazos mínimos para a apresentação de propostas e lances, que são contados a partir da data de divulgação do edital, considera-se a natureza do objeto e o critério de julgamento, conforme Artigo 55 da Lei nº 14.133/21.

Para a aquisição de bens, os prazos são: i) 8 (oito) dias úteis para os critérios de menor preço e de maior desconto; ii) 15 (quinze) dias úteis para os demais critérios de julgamento, são eles: melhor técnica ou conteúdo artístico; técnica e preço; maior lance; maior retorno econômico.

Para serviços e obras, os prazos são: i) 10 (dez) dias úteis para critérios de menor preço e de maior desconto, no caso de serviços comuns e obras e serviços comuns de engenharia; ii) 25 (vinte e cinco) dias úteis para critérios de menor preço e de maior desconto, no caso de serviços especiais e de obras e serviços especiais de engenharia.; ii) 60 (sessenta) dias úteis para regime de execução de contratação integrada; iv) 35 (trinta e cinco) dias úteis para regime de execução de contratação semi-integrada.

A saber, a diferença entre ambos os tipos de contratação é que, na integrada, o contratado realiza tanto o projeto básico quanto a sua execução. Na semi-integrada, a licitação ocorre com o projeto básico já tendo sido feito pela instituição pública, ficando o contratado apenas com a prerrogativa do desenvolvimento do projeto (execução).

Para licitação cujo critério de julgamento seja de maior lance, o prazo é de 15 (quinze) dias úteis.

Para licitação cujo critério de julgamento seja de técnica e preço ou de melhor técnica ou conteúdo artístico, o prazo é de 35 (trinta e cinco) dias úteis.

Havendo empate entre duas ou mais propostas, serão utilizados os seguintes critérios de desempate, conforme a Lei nº 14.133/21:

I - disputa final, hipótese em que os licitantes empatados poderão apresentar nova proposta em ato contínuo à classificação;

II - avaliação do desempenho contratual prévio dos licitantes, para a qual deverão preferencialmente ser utilizados registros cadastrais para efeito de atesto de cumprimento de obrigações previstos nesta Lei;

III - desenvolvimento pelo licitante de ações de equidade entre homens e mulheres no ambiente de trabalho, conforme regulamento;

IV - desenvolvimento pelo licitante de programa de integridade, conforme orientações dos órgãos de controle.

§ 1º Em igualdade de condições, se não houver desempate, será assegurada preferência, sucessivamente, aos bens e serviços produzidos ou prestados por:

I - empresas estabelecidas no território do Estado ou do Distrito Federal do órgão ou entidade da Administração Pública estadual ou distrital licitante ou, no caso de licitação realizada por órgão ou entidade de Município, no território do Estado em que este se localize;

II - empresas brasileiras;

III - empresas que invistam em pesquisa e no desenvolvimento de tecnologia no País;

IV - empresas que comprovem a prática de mitigação, nos termos da Lei nº 12.187, de 29 de dezembro de 2009 (BRASIL, 2021).

2.8 PROCEDIMENTOS LICITATÓRIOS

A licitação é composta por uma sucessão de atos, que são praticados desde o início do planejamento até o momento em que a contratação é concretizada. O procedimento licitatório é dividido em fase interna e externa.

A fase interna é a etapa preparatória, que ocorre dentro da instituição requisitante, onde são determinadas as condições do edital em momento prévio à sua publicação. Nessa fase, a instituição formaliza a demanda, justifica a necessidade da contratação e define o objeto da licitação, contendo sua respectiva quantidade e especificação.

Conforme o Artigo 20 da Instrução Normativa nº 05/2017, o planejamento é dividido em três etapas: Estudos Preliminares, Gerenciamento de Riscos e Termo de Referência (BRASIL, 2017). Segue a apresentação das etapas:

- a) Estudo Técnico Preliminar: conforme a Lei nº 14.133/21, o ETP nada mais é que um documento relacionado à primeira etapa do planejamento, o qual caracteriza o interesse público envolvido e a sua melhor opção; além do mais, gera base para a elaboração do anteprojeto (Termo de Referência), desde que seja considerado viável à contratação no que tange aos aspectos técnicos e econômicos. Neste documento,

constam a necessidade da contratação, os requisitos da contratação, o alinhamento com o plano de contratações anual, as estimativas de quantidade, o levantamento de mercado, a estimativa de valor da contratação, a descrição da solução como um todo, o demonstrativo dos resultados pretendidos, as providências a serem adotadas, as contratações correlatas, os possíveis impactos ambientais e o posicionamento conclusivo sobre a adequação da contratação para o atendimento das necessidades (BRASIL, 2021).

- b) Gerenciamento de Riscos: é um tipo de processo ligado ao planejamento, à organização, à direção e ao controle dos recursos humanos e materiais, cujo propósito é anular, minimizar ou aproveitar os riscos em relação ao objeto a ser contratado. Em síntese, o Gerenciamento de Riscos avalia fatores ambientais que possam comprometer ou alterar o resultado desejado, com o objetivo de maximizar os eventos positivos e minimizar as consequências negativas, sendo materializado pelo documento Mapa de Riscos (BRASIL, 2017).
- c) Termo de Referência: também chamado de anteprojeto ou projeto básico, é um documento que contém todo o detalhamento a respeito da contratação, como, por exemplo, definição do objeto; quantidade; prazo de contrato; fundamentação e justificativa da contratação; descrição da solução como um todo; requisitos da contratação; modelo de execução do objeto; modelo de gestão do contrato; critérios de medição de pagamento; formas e critérios de seleção de fornecedor; estimativas do valor da contratação; adequação orçamentária (BRASIL, 2021). Enfim, o Termo de Referência é o principal documento que servirá de base para a construção do edital.

O agente de contratação, contando com o apoio e a participação da equipe de planejamento, é o responsável por confeccionar os documentos supracitados, além de ter a prerrogativa de participar de todo o processo licitatório, como, por exemplo, elaborando pareceres técnicos, contatando fornecedores, conferindo materiais, fiscalizando serviços e realizando controle de notas de empenho e fiscais. A Lei nº 14.133/21 define o agente de contratação como:

Pessoa designada pela autoridade competente, entre servidores efetivos ou empregados públicos dos quadros permanentes da Administração Pública, para tomar decisões, acompanhar o trâmite da licitação, dar impulso ao procedimento licitatório e executar quaisquer outras atividades necessárias ao bom andamento do certame até a homologação (BRASIL, 2021).

Já a fase externa da licitação tem início a partir da publicação do edital, que nada mais é que um documento que torna o certame acessível à população, contendo todas as informações, requisitos e procedimentos necessários para a realização do processo licitatório. O edital costuma ser divulgado em imprensa oficial, jornais de grande circulação e na internet. Depois de ocorrer a sessão pública, com data e hora marcada, realiza-se a classificação das empresas participantes, a apresentação das propostas e a habilitação dos fornecedores.

Por fim, após declarar a empresa vencedora, a contratação é firmada e o prosseguimento dá-se por intermédio da fiscalização contratual, que é feita por um agente de contratação. Assim que a contratação é estabelecida, a instituição pública requisitante envia a nota de empenho à empresa contratada, funcionando como uma espécie de ordem para o início da execução do serviço ou para a entrega de material; ademais, a nota de empenho é uma garantia de que o órgão público possui dotação orçamentária para realizar o pagamento à empresa licitante. Após o agente de contratação atestar o serviço prestado ou conferir o material entregue, este remete a nota fiscal ao setor financeiro de sua instituição para que seja realizado o pagamento.

2.9 PRINCIPAIS MUDANÇAS INTRODUZIDAS PELA LEI Nº 14.133/21 (NOVA LEI DE LICITAÇÕES)

A Lei nº 14.133/21 apresenta normas gerais sobre procedimentos licitatórios e contratos administrativos, tendo a incumbência de regulamentar o Artigo 37 da Constituição Federal de 1988, em seu Inciso XXI. Essa nova lei abrange toda a Administração Pública Direta (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) e engloba dois entes pertencentes à Administração Pública Indireta: autarquias e fundações públicas; além disso, é aplicada aos três poderes: executivo, legislativo e judiciário.

Pode-se dizer que a Lei nº 14.133/21 surgiu, sobretudo, para substituir e unificar conteúdos das leis nº 8.666/93 (que disserta sobre normas gerais de licitação), nº 10.520/02 (Lei do Pregão) e nº 12.462/11 (Regime Diferenciado de Contratações). A Lei nº 14.133/21 foi publicada, ainda, com o intuito de organizar as legislações esparsas em um único dispositivo, trazendo entendimentos dos Tribunais de Contas e ensinamentos de doutrinas. Outrossim, apresenta mudanças condizentes com o contexto atual, gerando maior transparência, eficácia e agilidade para os processos. Serão externadas algumas das principais mudanças que a nova lei trouxe em seus 194 artigos.

A primeira alteração diz respeito à aplicação da lei, pois a nova lei não se aplica a dois entes da Administração Pública Indireta: empresas públicas e sociedades de economia mista.

Dentre os entes da Administração Indireta, são englobadas apenas as autarquias e as fundações públicas. Em relação aos entes pertencentes à Administração Direta, todos são abarcados: União, Estados, DF e Municípios.

No tocante ao Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI), embora já utilizado antes da publicação da Nova Lei de Licitações, tendo em vista que era abordado em diversas legislações esparsas, a Lei nº 14.133/21 passou a apresentar suas características e objetivos de forma expressa. O PMI nada mais é que um procedimento auxiliar de licitação que visa estabelecer uma cooperação entre a Administração Pública e a iniciativa privada, buscando o desenvolvimento de atividades de interesse público por meio da apresentação de estudos, projetos, levantamentos e investigações.

A respeito das modalidades de licitação, houve o acréscimo de uma nova, que é o diálogo competitivo, utilizado apenas em casos bem específicos. As demais modalidades, que já eram previstas pelas leis nº 8.666/93 e nº 10.520/02, continuam existindo, com exceção de duas: convite e tomada de preços. Portanto, de acordo com a nova lei, têm-se as seguintes modalidades de licitação: concorrência, pregão, concurso, leilão e diálogo competitivo. Vale ressaltar que esse conteúdo foi apresentado e conceituado no capítulo 2.3 deste trabalho.

Quanto aos critérios de julgamento, a Lei nº 8.666/93 apresentava apenas três: menor preço; técnica e preço; maior lance. Na Lei nº 14.133/21, foram acrescidos três novos critérios: maior desconto; melhor técnica ou conteúdo artístico; maior retorno econômico. A nomenclatura foi alterada também, já que os critérios de julgamento eram denominados “tipos de licitação”.

Em relação ao rol de situações que ensejam contratação direta por inexigibilidade de licitação, foram trazidos dois novos casos pela Lei nº 14.133/21: contratação de objetos que devam ou possam ser contratados por meio de credenciamento; aquisição ou locação de imóvel cujas características de instalações e de localização tornem necessária sua escolha. Vale destacar que o segundo caso mencionado já constava na Lei nº 8.666/93, porém era considerado como uma forma de dispensa de licitação, e não de inexigibilidade.

A inversão de fases é outra mudança considerável trazida pela nova lei, isto é, todas as demais modalidades passam a ter a mesma ordem de fases apresentada pelo pregão, que nada mais é que o julgamento ser realizado antes da habilitação da empresa, embora, em situações excepcionais, a habilitação continua podendo ocorrer em momento anterior. Para evitar que as empresas licitantes selecionadas não passem pela habilitação, a Administração deverá atentar-se às etapas preliminares de seleção das propostas.

A nova lei, por meio da implementação da Estratégia de Governo Digital, prioriza os atos digitais, os quais são produzidos, comunicados, armazenados e validados por meio eletrônico. Antes de a mencionada lei entrar em vigor, somente o pregão contava com o formato eletrônico, no entanto, desde então, as demais modalidades podem ser conduzidas por meio eletrônico também, utilizando-se de documentos digitais e procedimentos realizados à distância. Tal fato faz com que haja a possibilidade de ampliação da concorrência e de redução de custos.

No que concerne aos limites para a aplicação de dispensa de licitação, o valor foi majorado, podendo, agora, a dispensa ser realizada para contratações com valores inferiores a R\$ 50.000,00 (para obras e serviços comuns) e inferiores a R\$ 100.000,00 (para obras e serviços de engenharia). Ainda sobre dispensa de licitação, houve mudança no prazo estabelecido para a realização de contratação direta em casos de emergência e calamidade pública; o prazo máximo de duração do contrato passou a ser de um ano, e não mais somente de 180 dias.

Com a nova lei, surgiu a figura do agente de contratação, que é uma das principais pessoas responsáveis por conduzir a licitação, o qual é designado por autoridade competente, podendo ser empregado público ou servidor efetivo que compõe o quadro permanente da Administração Pública.

A Lei nº 14.133/21 gerou mudança no prazo de vigência da ata de registro de preço, que, até então, era de 12 meses. Conforme a nova lei, o prazo poderá ser prorrogado por igual período, desde que o preço seja comprovadamente vantajoso à Administração Pública.

Por fim, cita-se, também, as seguintes alterações expressivas: exigência de seguro-garantia, para obras de grande porte, de até 30% do valor da licitação; vedação à compra de artigos de luxo; tipificação e aumento da pena para crimes relativos à contratação pública; novas regras de divulgação de licitações para União, Estados e Municípios.

2.10 TRATAMENTOS DIFERENCIADOS CONCEDIDOS ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA PARTICIPAÇÃO EM LICITAÇÕES

A Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, estabeleceu alguns tratamentos diferenciados a esses tipos de organização, visando conceder privilégios que gerem estímulos e tornem mais justa a participação em licitações. Basicamente, os tratamentos diferenciados estabelecidos foram: prazo adicional para regularização fiscal; vantagens em casos de empate; procedimentos licitatórios exclusivos (SEBRAE, 2011). Conforme o Artigo 3º da Lei Complementar nº 123/2006, são consideradas

microempresas aquelas que apresentam receita bruta anual igual ou inferior a 360 mil reais; já as de pequeno porte são aquelas com renda anual bruta superior a 360 mil reais e inferior a 4 milhões e 800 mil reais (BRASIL, 2006).

Torres, Mayer e Lunardi (2013) consideram a mencionada Lei como o marco da conquista do segmento, visto que, pela primeira vez, foi possível estabelecer, em uma única legislação, incentivos fiscais e não fiscais; além disso, possui o papel de complementar a Constituição Federal de 1988, impedindo que esta seja alvo de leis ordinárias ou medidas provisórias por parte do Estado, o que propicia maior segurança jurídica ao setor.

Os privilégios concedidos às micro e pequenas empresas, no que se refere à regularidade fiscal e ao direito de preferência, são aplicáveis a todas as modalidades licitatórias. Pode-se afirmar que é considerado empate quando as propostas apresentadas forem iguais ou até 10% superiores à melhor proposta, salvo na modalidade pregão, cujo percentual estabelecido é de até 5%. Em relação às normas de regularidade fiscal, a comprovação é exigida somente para efeito da assinatura do contrato, devendo as micro e pequenas empresas apresentarem toda a documentação necessária, mesmo que haja alguma restrição; se houver, terá o prazo de dois dias úteis para regularizar a documentação, sendo contado a partir da declaração do vencedor. A critério da Administração Pública, o prazo poderá ser prorrogado por mais dois dias. Ademais, a Lei Complementar nº 123/2006 oferece outros incentivos relacionados ao desenvolvimento econômico municipal e regional, por meio de alguns procedimentos utilizados pela Administração Pública nos processos licitatórios, como, por exemplo, contratações destinadas exclusivamente às micro e pequenas empresas, com um valor limite de 80 mil reais. Essa Lei permite, ainda, a possibilidade de a Administração criar processo licitatório que permita a subcontratação de micro ou pequenas empresas, no limite de até 30% do valor licitado, fazendo com que as empresas de médio ou grande porte que aderirem a esse procedimento tenham que contratar uma MPE, que contará com 30% do valor licitado total, sendo que esse valor poderá ser pago diretamente a essas empresas (MOREIRA; FERREIRA, 2013).

A fim de apresentar, neste trabalho, recentes medidas de incentivos às MPEs e aos MEIs, no âmbito do Governo de Minas, discorre-se que, no dia 14 de abril de 2021, foi lançada uma iniciativa para apoiar e fortalecer os referidos segmentos, por intermédio de duas secretarias de Estado: a de Desenvolvimento Econômico e a de Planejamento e Gestão. Para tal, foi assinado um acordo de Cooperação Técnica, em parceria com o Sebrae Minas, objetivando ampliar a participação de pequenos negócios em processos de compras públicas estaduais. No termo acordado, consta a criação de um Painel de Compras Públicas do Estado para a realização de

monitoramento dos recursos destinados a contratações de micro e pequenas empresas. Desse modo, torna-se possível viabilizar alternativas que ampliem esses tipos de empresários nos processos licitatórios (PORTAL DE NOTÍCIAS AGÊNCIA DE MINAS, 2021).

Dentre as medidas adotadas pelo Governo de Minas Gerais, tem-se a promoção de capacitações técnicas, cujo propósito é orientar os fornecedores sobre as normas e legislações relativas a processos de compras do Governo de Minas, focando-se em explicações sobre como utilizar o Portal de Compras. Outra medida é a realização de um estudo do perfil de compras do Governo, relacionando-o com os principais Arranjos Produtivos Locais (APL) enquadrados na Lei Complementar nº 123/2006, sendo que o resultado dessa análise possibilitará a realização de um planejamento mais propício para as contratações (PORTAL DE NOTÍCIAS AGÊNCIA DE MINAS, 2021). Por fim, estabeleceu-se um esforço conjunto para a realização de uma revisão do Decreto Estadual nº 47.437/2018, que regulamenta o tratamento diferenciado, simplificado e favorecido a micro empresas, empresas de pequeno porte, agricultores familiares, produtores rurais, pessoas físicas, microempreendedores individuais e sociedades cooperativas nas aquisições públicas do Estado (MINAS GERAIS, 2018).

Em relação ao município de Itajubá-MG, foi instituída, em julho de 2009, a Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 2712), que regulamenta o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido assegurado às MEs e às EPPs situadas no Município; sendo o mencionado dispositivo atrelado à Constituição Federal e à Lei Complementar nº 123/2006. No tocante ao acesso às compras públicas, o tratamento diferenciado tem como objetivo a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional; a ampliação da eficiência das políticas públicas; o fomento do desenvolvimento local por meio do apoio aos Arranjos Produtivos Locais. Além disso, visando ampliar a participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas licitações, estabeleceu-se que a administração pública municipal deverá:

- I- Instituir cadastro próprio para as MEs e as EPPs sediadas localmente, com a identificação das linhas de fornecimento de bens e serviços, de modo a possibilitar a capacitação e a notificação das licitações e facilitar a formação de parcerias e subcontratações, além de, também, estimular o cadastramento destas empresas nos sistemas eletrônicos de compras.
- II- Divulgar as contratações públicas a serem realizadas, com a estimativa quantitativa e de data das contratações, no sítio oficial do Município, em murais públicos, jornais ou outras formas de divulgação;
- III- Padronizar e divulgar as especificações dos bens e serviços a serem contratados, de modo a orientar, por meio da sala do Empreendedor, as MEs e as EPP, a fim de tomar conhecimento das especificações técnico-administrativas (ITAJUBÁ, 2009).

Em suma, embora tenham sido abordados, neste capítulo, aspectos sobre leis municipais e estaduais, o intuito do trabalho não é analisar a relação de empresas de Itajubá-MG com órgãos públicos municipais e estaduais, e sim focar nas relações dessas empresas com instituições públicas federais. Portanto, o que é mais relevante para esta produção acadêmica é o arcabouço legal inerente à esfera federal, pois é o que se aplica durante os processos licitatórios envolvendo entes públicos federais. Ademais, tais leis municipais e estaduais seguem os modelos de leis federais já citadas, como, por exemplo, da Lei Complementar nº 123/2006 (Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas). Vale destacar que a Lei nº 14.133/21, que é a principal lei geral sobre licitações, abrange União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

2.11 DESAFIOS E ESTRATÉGIAS DAS MPEs E DOS MEIs EM PROCESSOS LICITATÓRIOS E O IMPACTO GERADO NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Picchiali e Carneiro (2019) realizaram uma pesquisa exploratória, de caráter qualitativo, por meio de um estudo de caso que consistiu em entrevistar micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs), totalizando 21 organizações, cujo objetivo foi identificar os desafios percebidos, bem como as estratégias para enfrentá-los, considerando a participação dessas instituições em processos de licitações junto a universidades federais.

Em relação aos desafios enfrentados, constatou-se que os entrevistados alegaram dificuldades de recebimento pelos serviços prestados e afirmaram haver carência de informações nos editais. Foi verificado, ainda, que os respondentes têm pouco conhecimento sobre a lei de licitações e não têm o hábito de procurar por órgãos apoiadores para assessoramento. Além disso, apontaram como desafio a dificuldade em levantar a documentação necessária dentro do prazo exigido para os processos licitatórios (PICCHIAI; CARNEIRO, 2019).

No que concerne às estratégias utilizadas, destaca-se a utilização do menor preço para fornecimento de materiais ou serviços. Por sua vez, os autores reforçaram a necessidade de capacitação dos empreendedores e dos colaboradores; para tanto, algumas atitudes foram citadas para que a eficácia da participação e dos resultados das licitações seja majorada, tais quais: i) disponibilização de cursos de capacitação gratuitos ou com baixo custo, como curso de “custos de formação de preço”, com o objetivo de permitir que os empreendedores tenham uma noção mais apurada a respeito do preço justo para concorrer, sem que haja prejuízo e que sejam cumpridas as normas; ii) capacitação de servidores públicos para que, durante os

processos de compras, auxiliem as MPEs e esclareçam dúvidas dos licitantes; iii) aumento de divulgação de editais pelas instituições contratantes (PICCHIAI; CARNEIRO, 2019).

Em suma, Picchiali e Carneiro (2019) demonstraram que, apesar das dificuldades e dos desafios enfrentados, as MPEs e os MEIs ainda se interessam por licitações e utilizam algumas estratégias para vencer os obstáculos.

Em um levantamento feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, com base em dados do Portal de Compras do Governo Federal, evidenciou-se que as vendas efetuadas por MPEs à Administração Pública (considerando União, Estados e Municípios) chegaram a 17,3 bilhões de reais no primeiro semestre de 2023, de um total de 57,8 bilhões de reais de compras públicas realizadas durante esse período. Isso significa que os pequenos negócios são responsáveis por um terço das compras públicas do País. Os produtos mais adquiridos pela Administração Pública são: merenda escolar, insumos hospitalares, medicamentos e equipamentos da área de tecnologia (SEBRAE, 2023).

Ainda em âmbito nacional, no período compreendido entre 2006 e 2017, o montante médio anual das aquisições governamentais no Brasil (incluindo a União, os Estados e os Municípios) correspondia a 12,5% do Produto Interno Bruto (PIB), totalizando uma média anual de R\$ 499,5 bilhões. A União detém uma participação significativa nesse valor, o que evidencia sua importância em relação a uma parcela substancial da economia brasileira. Esses números, tanto em termos absolutos quanto proporcionais, destacam claramente a influência das compras públicas na economia do país (RIBEIRO; JUNIOR, 2019).

Embora as vendas realizadas pelas MPEs ao setor público sejam bastante expressivas, as vendas efetuadas por comerciantes locais mostraram-se discretas em uma pesquisa publicada em 2019. Chaves, Bertassi e Silva (2019) realizaram um estudo com o intuito de analisar a influência das micro e pequenas empresas (MPEs) locais e regionais em licitações com uma universidade pública em Minas Gerais, entre os anos de 2015 e 2017. O estudo apontou que, apesar de ter havido um aumento no número de MPEs contratadas pelo setor público, as MPEs locais representam menos de 1% do total de compras da universidade investigada, ou seja, a influência é limitada. Isso mostra as lacunas existentes, na legislação, que tratam das prerrogativas concedidas às MPEs durante as contratações governamentais, dificultando a aplicação efetiva desses benefícios.

No Brasil, as MPEs têm um papel relevante na economia, contribuindo para o PIB e a ocupação formal (SEBRAE, 2014). É importante ressaltar que existem políticas e legislações específicas que visam promover o desenvolvimento e o fortalecimento das MPEs, inclusive no acesso ao mercado de compras públicas. Todavia, a aplicação dessas políticas enfrenta desafios,

especialmente devido à rigidez normativa que rege as contratações públicas. Portanto, há uma necessidade de avanços normativos e intensificação das pesquisas sobre o uso do poder de compra do Estado como potencial indutor de desenvolvimento regional e local (CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019).

Chaves, Bertassi e Silva (2019) chegaram à conclusão de que há grande complexidade na utilização da licitação como instrumento de política pública, pois, além das dificuldades enfrentadas pelas MPEs em termos de competitividade e aspectos legais, há, ainda, certa carência na efetivação das ferramentas criadas para promover o incremento desse segmento nas contratações públicas. Os autores supracitados disseram que a utilização da licitação para promover o desenvolvimento regional e local é complexa, pois são necessários avanços normativos e intensificação de pesquisas sobre o uso do poder de compra do Estado.

Diante da representatividade significativa do volume de capital envolvido nas compras públicas, o Estado tem a capacidade de utilizar seu poder de compra não apenas com fins econômicos, mas também com uma função social, sendo que a eficiência econômica das aquisições governamentais deixa de ser o único fator considerado, passando a ser compartilhada com objetivos mais amplos de desenvolvimento econômico sustentável, geração de emprego, renda e combate à pobreza. Dessa forma, o poder de compra do Estado assume duas outras funções, indo além da visão simplista de ser apenas uma atividade-meio relacionada às contratações públicas, buscando desempenhar funções econômicas e sociais. Destarte, esse é o entendimento da licitação como um instrumento de políticas públicas (SOUSA JUNIOR, 2008).

Enfim, conforme Chaves, Bertassi e Silva (2019), é necessário aprimorar as políticas e legislações relacionadas ao uso do poder de compra do Estado, visando uma melhor adequação dos mecanismos de incentivo à participação das MPEs nos processos licitatórios. Além disso, é fundamental intensificar as pesquisas sobre a utilização do poder de compra do Estado como potencial indutor de desenvolvimento regional e local. Somente por meio de avanços normativos e de uma maior compreensão desse tema será possível fortalecer o papel das MPEs nas compras públicas e promover o desenvolvimento socioeconômico desejado.

2.12 VANTAGENS E DESAFIOS OCACIONADOS PELO PREGÃO ELETRÔNICO

Neste tópico, serão expostas constatações advindas de trabalhos acadêmicos alinhados com a justificativa, com o problema de pesquisa e com os resultados pretendidos por esta produção, isto é, explicitando que o pregão eletrônico apresenta diversas vantagens e gera alguns desafios, tanto sob a ótica da Administração Pública quanto das empresas licitantes.

Por meio de uma pesquisa publicada pela revista “Interações”, Cunha e Bourlegat (2016) demonstraram que a instituição do pregão eletrônico tornou o processo de compras mais transparente e ágil, abrindo o leque de participação para empresas de qualquer porte e localidade. A possibilidade de participação à distância acarretou maior igualdade de condições aos concorrentes.

Cibils (2019), ao analisar 95 pregões eletrônicos realizados pela Procuradoria da República no Estado do Rio Grande do Sul – PR/RS, no período de 2009 a 2017, sob o aspecto da economicidade, verificou que as aquisições de materiais e contratações de serviços, por meio da modalidade pregão eletrônico, proporcionaram uma economia de 14,22%.

Seguindo uma mesma linha de pesquisa, Guadagnin e Souza (2016) externaram a economia gerada ao município de Porto Alegre nas licitações para prestação de serviços comuns, no de 2016. Segundo o estudo, houve uma economia de 13,91% comparando-se o valor homologado dos produtos com os valores de referência do edital. No total, foram analisados 72 pregões eletrônicos. Por meio desse estudo, confirmou-se a importância dessa modalidade para o Município.

Vieira (2010), ao realizar uma análise acerca da vantagem do pregão eletrônico nas licitações, constatou que essa modalidade apresenta as seguintes vantagens para a Administração Pública: agilidade do processo licitatório, desburocratização, aumento da competitividade e, principalmente, redução de custos.

Conforme trabalho publicado pela revista científica “Administração Pública e Gestão Social”, com o título “Pregão Eletrônico e Eficiência nos Gastos Públicos”; Ferreira, Medina e Reis (2014) concluíram que o pregão eletrônico é capaz de reduzir atitudes oportunistas de agentes contratuais, haja vista que dificulta a formação de cartéis e a promoção de fraudes, contribuindo, desse modo, para uma maior eficiência nos gastos públicos municipais.

De acordo com Alves, Roartto e Dias (2020), em trabalho publicado pela Revista “Espacios”, no qual foi analisada a participação de micro e pequenas empresas (MPEs) da cidade de Santa Maria (RS) em processos licitatórios, concluiu-se que a modalidade de licitação que as empresas mais participam é o pregão, em sua forma eletrônica; sendo que 100% das empresas pesquisadas responderam participar dessa modalidade. A respeito das vantagens geradas pelo pregão eletrônico, constatou-se a celeridade, a transparência, a economia e a redução dos custos operacionais, além da possibilidade de a sociedade poder acompanhar todo o trâmite pela internet.

Ainda conforme o mesmo estudo, evidenciou-se que grande parte das empresas precisou fazer algumas adequações para ser possível participar de processos licitatórios, tais como:

alterações no sistema de internet; capacitação dos colaboradores; melhorias na estrutura física; rotatividade de funcionário (tudo indica, segundo a pesquisa, que a falta de conhecimento sobre o assunto faz com que as pessoas acabem desistindo de trabalhar com licitação). O estudo destacou, também, que algumas empresas não precisaram realizar nenhuma mudança, visto que já contavam com certa estrutura, sendo assim, tiveram apenas que realizar cadastro no sistema do governo (ALVES; ROARTTO; DIAS, 2020).

Alves, Roartto e Dias (2020) revelaram, também, que grande parte das empresas pesquisadas tem dificuldades em participar de licitação devido aos seguintes motivos: excesso de burocracia; valores elevados dos tributos; valores dos produtos ofertados pela concorrência abaixo do valor de mercado (acredita-se que seja pelo fato de essas empresas terem sido constituídas com foco apenas em licitações).

Conforme trabalho publicado pela “Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade”, advindo de uma dissertação de mestrado, cujo título é “Um Estudo sobre a Viabilidade de Implantação do Pregão Eletrônico e uma Contribuição na Apuração dos Resultados nos Processos Licitatórios”, Souza e Teixeira (2008) realizaram um estudo exploratório a fim de identificar os impactos da implantação do pregão eletrônico em empresas do Espírito Santo; chegando à conclusão de que, no que tange às vantagens, houve redução dos preços unitários dos produtos/serviços (por permitir maior quantidade de participantes, ou seja, gerou uma maior concorrência); houve redução dos custos operacionais devido ao fato de atenuar os gastos com impressões de editais; houve melhoria na transparência do processo (evitando cartas marcadas entre os fornecedores). Já a respeito das dificuldades encontradas, a de maior relevância foi o desconhecimento dos funcionários em operar o sistema (que pode ser superado pela intensificação de treinamento, como mostrado). Além do citado fator humano dificultador, tem-se, também, a ocorrência de quedas de conexão da internet.

Zago e Lock (2007), em trabalho submetido à “Revista Sociais e Humanas”, o qual aborda os pontos positivos e negativos relacionados ao pregão eletrônico, constatou-se que este ocasiona as seguintes vantagens: economia aos cofres públicos, maior transparência e diminuição de tempo durante as transações. Além de benefícios para o setor público, foram apresentados os benefícios acarretados às empresas privadas, como maior competitividade e possibilidade de realização de todo o processo de forma *on-line*; permitindo, dessa forma, realizar ofertas apropriadas de acordo com seus negócios (FANHANI; ROSA, 2004). Como desvantagem, Zago e Lock (2007) apontaram a necessidade de melhoria da qualificação técnica

de pessoas envolvidas no processo licitatório. Mesmo havendo alguns contras, os autores alegaram que, no geral, o pregão eletrônico é positivo.

Buscando realçar e responder parte do problema de pesquisa indagado pelo presente trabalho, que é descobrir os motivos pelos quais grande parte das empresas de Itajubá-MG não participa de licitação, é pertinente expor algumas ideias e alguns resultados advindos de um artigo publicado por Sievers e Moser (2004), na Revista Jus Navigandi, demonstrando as dificuldades dos empresários na participação em licitações. O estudo foi sustentado por pesquisa literária e jurisprudencial.

No mencionado artigo, uma das pautas é no sentido de como o excesso de formalismo gera prejuízos e desestímulos aos empresários, explicitando que é comum que aconteçam erros e excessos causados pela falta de conhecimento específico sobre o assunto por parte dos agentes públicos em geral. Esses erros geralmente ocorrem devido à ignorância acerca dos procedimentos licitatórios, principalmente no tocante ao princípio da vinculação ao edital, bem como pelo receio de que ocorram medidas judiciais ou restrições feitas pelos Tribunais de Contas (SIEVERS; MOSER, 2004).

Sievers e Moser (2004) afirmaram que a elaboração de editais rebuscados, por agentes públicos (comissão de licitação), faz com que se prejudique a interpretação dos empresários licitantes, gerando insegurança e desestímulo. Em muitos casos, os agentes públicos concentram-se mais em apresentar formas literárias do que em trabalhar com a verdadeira essência da convocação. Destaca-se que a inobservância de exigências formais, por parte do licitante, leva à sua inabilitação ou desclassificação, não podendo a comissão de licitação relevar as falhas formais, com exceção de alguns casos excepcionais. Caso contrário, haveria ofensa aos princípios da legalidade, isonomia e vinculação ao edital.

Os autores apontam a falta de moderação do agente público como um dos principais prejuízos causados ao empresário (licitante) e, ainda, à própria população representada pelo serviço público (SIEVERS; MOSER, 2004). Diante disso, destaca-se a afirmação de Edauer (1998), o qual defende que o formalismo deve ser moderado, pois esse tipo prevê ritos e formas simples, sendo suficiente para proporcionar certo grau de certeza, segurança e respeito aos direitos dos sujeitos, permitindo, também, o contraditório e a ampla defesa. Logo, deve-se evitar formas que sejam vistas com o fim em si mesmas, que são aquelas desconectadas com a verdadeira finalidade do processo. Em vista disso, o princípio da razoabilidade surgiu para atenuar erros, omissões e má-fé de servidores públicos. De acordo com Carlin (2002, p.135), esse princípio significa a “justeza das razões que originaram a atuação correta da Administração Pública”.

Sievers e Moser (2004) concluíram que o empresário deve sempre buscar por conhecimento e atualização, encontrando alternativas para entender melhor os procedimentos, a fim de não depender da boa vontade do setor público durante as contratações. Os empresários devem participar de cursos que ensinem sobre leis e procedimentos licitatórios, bem como sobre técnicas redacionais para elaboração de editais e de eventuais recursos administrativos. Ademais, é recomendável que os licitantes procurem por profissionais especializados para assessorá-los durante os processos.

A revista “Administração Pública e Gestão Social” publicou um artigo dos autores Faria, Ferreira e Santos (2009), os quais analisaram o perfil de empresas participantes de pregão eletrônico com a Universidade Federal de Viçosa no ano de 2008. Os autores realizaram uma pesquisa exploratória e descritiva, com abordagem quantitativa, tendo sido aplicados 298 questionários. É de suma importância verificar algumas características de empresas que participaram de licitação com a UFV, pois essa Universidade está localizada em um município de interior cujo porte é similar ao município de Itajubá-MG, que é objeto de análise deste trabalho.

Como resultados da pesquisa, observou-se que o pregão eletrônico proporcionou a participação de empresas de todo o País, ampliando o escopo de oferta. Outrossim, foi verificado que a maioria das empresas licitantes possui mais de cinco anos de existência, ou seja, demonstra certo grau de maturidade e consolidação de mercado. Houve a percepção, também, de pontos negativos, tais como: baixa participação de empresas localizadas no próprio município de Viçosa-MG e região (podendo prejudicar o desenvolvimento da economia local, pois o capital migra para cidades mais distantes); grande concentração de empresas licitantes localizadas nas capitais (FARIA; FERREIRA; SANTOS, 2009).

Nesse mesmo estudo, no que diz respeito às principais vantagens do pregão eletrônico acarretadas às empresas pesquisadas, têm-se as seguintes comprovações: possibilidade de participar de licitações em regiões mais distantes; maior agilidade e menor burocracia; possibilidade de ganhar com preço mais elevado; maior concorrência na disputa; menor custo com a disputa; menor pressão por diminuição de preços (FARIA; FERREIRA; SANTOS, 2009).

2.13 O PAPEL DAS COMPRAS PÚBLICAS PARA GERAR INOVAÇÃO

Apoiar a atividade empresarial de inovação é uma obrigação do Estado prevista na Constituição Federal; porém, é comum que haja atritos entre a legislação e o processo inovativo,

pois a primeira busca ser objetiva/direta e o segundo geralmente é flexível/fluido. O controle das políticas de inovação e das compras públicas para inovação deve encontrar um equilíbrio entre os interesses públicos e privados, levando em consideração a natureza especial do objeto e a necessidade de tratamento adequado. Esse controle demanda bastante capacitação e empoderamento dos gestores públicos, sendo essencial para o desenvolvimento econômico sustentável (RAUEN, 2022).

De acordo com Rauen (2022), o controle das compras públicas para inovação envolve o monitoramento do tratamento dado ao risco e à incerteza, além da análise da legalidade. Sendo assim, torna-se um grande desafio devido à relação público-privada em um ambiente incerto, embora existam exemplos de sucesso no sistema de inovação brasileiro. Para guiar os gestores, é importante considerar elementos como planejamento, liderança, gerenciamento de riscos, transparência e motivação do processo decisório. Ressalta-se que capacitação e empoderamento dos gestores são fundamentais para lidar com essa complexidade e promover o desenvolvimento econômico sustentável.

As mudanças introduzidas pela Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/21), pelo marco legal de startups e pelo novo marco legal de ciência, tecnologia e inovação trouxeram uma ampla variedade de novos instrumentos para compras públicas, assim como ampliaram as possibilidades de aplicação de instrumentos antigos, como o pregão, o critério de julgamento de técnica e preço e o procedimento de manifestação de interesse. Esse último aparece na Nova Lei de Licitações como um procedimento que permite à iniciativa privada contribuir para o desenvolvimento de atividades de interesse público por meio de apresentação de estudos, projetos, levantamentos e investigações. Tendo em vista que a iniciativa privada detém experiências e conhecimentos valiosos, o procedimento de manifestação de interesse é uma forma de auxiliar na resolução de problemas enfrentados pelo poder público, sendo, portanto, um instrumento jurídico que aproxima os setores público e privado (RAUEN, 2022).

Mourão e Monteiro (2022) apresentam o procedimento de manifestação de interesse como um mecanismo para auxiliar na aquisição pública e para reduzir assimetrias de informação entre demandantes e ofertantes. Tal procedimento era amplamente utilizado em concessões e relações público-privadas, mas atualmente sua utilização foi ampliada pela Nova Lei de Licitações e Contratos. No entanto, as autoras alertam para a necessidade de capacidade de absorção de conhecimento e competência técnica por parte da administração ao utilizar o procedimento de manifestação de interesse, para que se evite a captura do Estado.

Romitelli e Fassio (2022) discutem como o pregão, principalmente na modalidade eletrônica, é considerado o padrão ouro nos instrumentos de aquisição no século XXI.

Entretanto, os autores argumentam que este não costuma ser eficiente quando se trata de adquirir produtos e serviços complexos ou inovadores. Não obstante, o pregão pode ser utilizado como um instrumento de política de inovação caso o objetivo seja o de difundir inovações, e não o de desenvolvê-las. Em síntese, as compras públicas desempenham um papel estratégico na execução das atividades da Administração Pública, indo além da simples aquisição de bens e serviços, pois elas podem contribuir para o desenvolvimento socioeconômico do país, incluindo o estímulo à inovação.

A inovação no papel do gestor público é de suma importância, haja vista que a sociedade demanda soluções para os problemas existentes e evolução contínua. Todavia, muitos gestores limitam-se a ideias e referências internas, pois ficam receosos de perder tempo ou autoridade ao buscar soluções inovadoras. É necessário investir em inovação aberta para compreender melhor o contexto e encontrar as melhores alternativas para os desafios prioritários. Em relação aos órgãos de controle, estes têm um papel fundamental no ecossistema de inovação pública no sentido de fornecer segurança jurídica e orientar as boas práticas dos gestores, estabelecendo os limites necessários; mas, por outro lado, faz com que os gestores ajam de forma limitada devido ao rigoroso controle (CHIOATO; LINS, 2022).

Segundo Chioato e Lins (2022), diante da expectativa de apoio e menor temor dos órgãos de controle, é necessário analisar como esses profissionais podem se aproximar dos gestores públicos sem comprometer a efetividade e a regularidade na aplicação dos recursos públicos. No entanto, o próprio controle ainda não possui experiências consolidadas em relação aos instrumentos legais para contratar inovação. Portanto, é necessário gerar um debate sobre o papel dos órgãos de controle nesse cenário, considerando casos concretos e princípios que orientem suas atuações. Ademais, destaca-se a importância de referências internacionais, como a OCDE, para oferecer conclusões fundamentadas. O objetivo é fornecer suporte e estimular o uso dos instrumentos legais de aquisições públicas que agreguem valor à sociedade e contribuam para o desenvolvimento científico e tecnológico do país.

De acordo com Niebuhr (2020), embora o pregão seja uma ferramenta eficiente para a aquisição de bens e serviços comuns, este apresenta limitações quando se trata de objetos relacionados à inovação. Em outras palavras, o pregão não foi originalmente criado com o propósito específico de promover a inovação, sendo mais adequado para inovações incrementais, que consistem na adição de novas funcionalidades ou características a produtos, serviços ou processos existentes, resultando em melhorias e ganhos de qualidade ou desempenho. Além disso, tal modalidade de licitação também pode ser utilizada para a difusão de inovações já introduzidas no mercado, após a fase pré-comercial.

Para viabilizar a promoção da inovação por meio do pregão, é fundamental compreender suas limitações e buscar boas práticas, afinal, mesmo existindo algumas restrições, há margem para a utilização dessa modalidade como instrumento para a aquisição pública de inovação. Destarte, o pregão não é adequado para inovações radicais, que envolvem grandes avanços e mudanças disruptivas; mas pode ser empregado para impulsionar a inovação incremental e a difusão de soluções já existentes no mercado (ROMITELLI; FASSIO, 2022).

Já a licitação na modalidade concorrência, quando executada pelo critério de avaliação de técnica e preço, pode ser utilizada para difundir inovações incrementais na economia brasileira. Essa modalidade permite a inclusão de critérios técnicos de qualidade, o que beneficia os fornecedores inovadores. Contudo, vale ressaltar que é importante evitar o excesso de detalhamento do objeto a ser contratado, para não prejudicar o potencial de indução à inovação desse instrumento (SPANÓ; CARVALHO; PROL, 2022).

Apesar de suas limitações, o pregão pode ser uma ferramenta viável para promover a inovação nas compras públicas. É necessário compreender suas características, restrições e boas práticas para que seja utilizado de forma adequada e efetiva, impulsionando o desenvolvimento científico, tecnológico e econômico do país (RAUEN, 2022).

Em suma, ao considerar o papel das compras públicas na promoção da inovação, é essencial relacionar essa dimensão com os objetivos propostos neste estudo. As compras públicas apresentam um potencial significativo para estimular inovações incrementais e difundir soluções já existentes no mercado. Esse aspecto pode ser diretamente vinculado ao objetivo de identificar os fatores subjetivos e objetivos que estimulam as empresas a participar de licitações, já que a inovação pode ser um atrativo adicional para as empresas, motivando-as a integrar o processo licitatório. Além disso, entender as limitações e possibilidades do pregão no contexto de inovação oferece informações valiosas para comparar as percepções das empresas licitantes e não licitantes sobre a viabilidade e atratividade das licitações, buscando identificar e descrever as causas de abstenção de grande parte das empresas locais. Portanto, uma análise das compras públicas em relação à inovação não apenas contribui para um desenvolvimento econômico sustentável, mas também fornece uma base robusta para abordar as barreiras e motivações envolvidas na participação das empresas em processos licitatórios.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo, são apresentadas as técnicas que foram utilizadas para a execução da pesquisa; descrevendo o tipo de pesquisa, o processo de coleta de dados e os métodos de análises.

3.1 TIPO DE PESQUISA

No que se refere à abordagem de pesquisa, esta pode ser classificada como de natureza aplicada, pois busca gerar conhecimentos para uma aplicação prática, visando solucionar problemas específicos (SILVA; MENEZES, 2005). De forma similar, Gil (2008, p.27) afirma que esse tipo de abordagem “tem como característica fundamental o interesse na aplicação, utilização e consequências práticas do conhecimento”.

No tocante ao objetivo da pesquisa, esta possui caráter descritivo. De acordo com Gil (1999), esse tipo de investigação procura reconhecer a natureza de um fato, identificando e caracterizando as relações entre as variáveis. Vieira (2002) afirma que uma pesquisa descritiva tem o objetivo de conhecer e interpretar a realidade por meio da observação, descrição, classificação e interpretação de fenômenos, sem interferir ou modificar. Neste trabalho, são descritos os fatores que estimulam ou desestimulam as empresas de Itajubá-MG a participar de licitação, externando os possíveis motivos de abstenção de grande parte das empresas do Município em processos licitatórios.

No que concerne à abordagem do problema, esta pesquisa pode ser definida como quantitativa, pois busca, essencialmente, quantificar as informações coletadas. Silva e Menezes (2005) destacam que tudo é mensurável em uma pesquisa quantitativa, ou seja, é possível quantificar opiniões e informações com o intuito de analisá-las e classificá-las posteriormente. Neste trabalho, foram quantificadas informações relacionadas à percepção das empresas de Itajubá-MG acerca da atratividade em participar de processos licitatórios.

Quanto ao procedimento técnico a ser utilizado, optou-se pelo levantamento (*survey*). Conforme Gil (1999), esse procedimento é caracterizado pela busca em conhecer o comportamento dos indivíduos, solicitando informações a um grupo significativo de pessoas a respeito do problema estudado, por meio de uma análise quantitativa dos dados, a fim de obter conclusões sobre o tema pesquisado. De modo análogo, Babbie (2003) afirma que o *survey* trabalha com a coleta e a quantificação de dados, tornando-se, portanto, a fonte das informações.

3.2 EXECUÇÃO DO SURVEY

Segundo Hair et al. (2005), a condução de um *survey* envolve várias etapas essenciais para garantir a validade e a confiabilidade dos dados coletados. O quadro abaixo apresenta, conforme os autores, cada uma das etapas e suas respectivas descrições.

Quadro 1: Etapas do *survey*

Etapa	Descrição
Definição dos objetivos	Estabelecimento dos objetivos da pesquisa. Inclui a formulação de perguntas de pesquisa e hipóteses a serem testadas.
Elaboração de instrumento para coleta de dados	Desenvolvimento e validação dos questionários. As perguntas devem ser claras, objetivas e alinhadas aos objetivos da pesquisa. O processo inclui revisão dos questionários por meio de pré-teste, com vistas a ajustar o instrumento da melhor forma possível.
Seleção da amostra	Definição da população-alvo e escolha da técnica de amostragem adequada. Determinação do tamanho da amostra utilizando cálculos estatísticos para assegurar que os resultados sejam representativos e válidos.
Coleta de dados	Aplicação dos questionários por meio eletrônico ou presencial, buscando garantir que os dados sejam coletados de acordo com normas éticas, incluindo consentimento informado e proteção de privacidade dos participantes.
Análise dos dados	Utilização de ferramentas estatísticas apropriadas para tratar e analisar os dados coletados. Realização de análise para resumir e interpretar os dados de acordo com os objetivos da pesquisa.
Interpretação dos resultados	Interpretação dos dados analisados à luz das hipóteses e objetivos da pesquisa. Discussão sobre como os resultados atendem às questões propostas, comparando com a literatura existente e refletindo sobre suas implicações.
Relatório	Elaboração de um relatório detalhado que inclua a metodologia utilizada, os resultados obtidos, as discussões e as conclusões da pesquisa. O relatório deve apresentar gráficos, tabelas e outras representações visuais dos dados que ilustrem a compreensão dos resultados.
Divulgação	Apresentação dos resultados e conclusões para a comunidade acadêmica e outras partes interessadas. Pode incluir publicações em periódicos acadêmicos, apresentações em conferências e distribuição de resumos para <i>stakeholders</i> relevantes.

Fonte: elaborado pelo autor (2024).

A respeito do projeto/desenho da pesquisa, este estudo direciona-se a empresas do município de Itajubá, localizado no sul do estado de Minas Gerais; sendo assim, não poderá ser generalizado para empresas de outros municípios. Para tal, definiu-se o público-alvo, o método de coleta de dados e o instrumento de pesquisa. Neste trabalho, como forma de coleta de informação, foi utilizado o *survey* transversal. Vieira (2002, p.65) discorre que “as formas de coleta de informações mais utilizadas, nesse tipo de pesquisa, são: a longitudinal (coleta de informações ao longo do tempo) e a transversal (coleta de informações somente uma vez no tempo)”.

A pesquisa considerou dois universos de pesquisa distintos: um composto por empresas de Itajubá-MG que participam de licitação e o outro composto por empresas que não participam.

O primeiro universo (licitantes) é composto por 585 empresas (PORTAL DE DADOS ABERTOS DO GOVERNO FEDERAL, 2023); já o segundo (não licitantes) é composto por 10.913 empresas, resultado obtido subtraindo-se o número que compõe o primeiro universo do número total de empresas do Município, que é 11.498 (ECONODATA, 2023). Foram abordadas organizações de variados segmentos, cujos contatos foram descobertos por meio de pesquisas realizadas em sítios eletrônicos. Vale mencionar que o site do Portal de Dados Abertos do Governo Federal apresenta uma lista contendo os nomes de todas as empresas licitantes de Itajubá-MG, que são aquelas que possuem cadastramento no SICAF (com o status de “habilitadas a licitar”). Em relação à abordagem às empresas não licitantes, estas foram encontradas por meio do site “Econodata”, cuja plataforma elenca os nomes de todas as empresas existentes no Município.

No que tange ao método, optou-se pela amostragem probabilística, especificamente utilizando técnicas e procedimentos estatísticos relacionados à amostragem para populações finitas, conforme delineado por Downing e Clark (2005). A escolha dessa técnica é crucial para garantir que a amostra seja representativa e que os resultados possam ser generalizados com confiança para toda a população. A determinação do tamanho da amostra seguirá a seguinte fórmula de cálculo:

$$n = \frac{z^2 pqN}{e^2(N - 1) + z^2 pq}$$

Onde:

- a) N é o tamanho ou dimensão da população;
- b) p e q representam a probabilidade de verificar a ocorrência (sucesso);
- c) n é o tamanho ou dimensão da amostra;
- d) e denota a amplitude máxima de erro (tolerável), fixada em 12%;
- e) z corresponde ao valor da distribuição normal para um determinado grau de confiança, adotando-se 1,65 para uma confiança de 90%. Essa abordagem probabilística assegura uma seleção representativa dos elementos da população, fundamentada em princípios estatísticos robustos, contribuindo para a validade e generalização dos resultados obtidos.

Aplicando-se a fórmula supracitada para o universo de pesquisa de empresas que participam de licitação (585), tem-se o seguinte resultado:

$$n = \frac{(1,65)^2 * 0,5 * 0,5 * 585}{(0,12)^2 * (585 - 1) + (1,65)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 43$$

Ao se aplicar a mesma fórmula para o universo de pesquisa de empresas que não participam de licitação (10.913), tem-se o seguinte resultado:

$$n = \frac{(1,65)^2 * 0,5 * 0,5 * 10.913}{(0,12)^2 * (10.913 - 1) + (1,65)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 48$$

Após a aplicação da fórmula para cada um dos dois universos de pesquisa, tem-se a seguinte composição amostral como resultado: 43 empresas pertencentes ao universo de licitantes e 48 pertencentes à população de não licitantes, totalizando 91 empresas.

Para melhor entendimento, é importante discorrer sobre a diferença entre universo e amostra. Segundo Gil (2008, p. 89-90) “universo ou população é um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características”, ao passo que amostra é o “subconjunto do universo ou da população, por meio do qual se estabelecem ou se estimam as características desse universo ou população.”

Após definidos o universo e a amostra de pesquisa, fez-se necessária a escolha de um instrumento para coleta de dados que consiga traduzir o objetivo da pesquisa. No caso, foram utilizados questionários, sendo que, devido à escassez de literatura pertinente ao tema, foram elaborados pelo próprio autor. Há dois questionários distintos, ou seja, cada um será específico para cada amostra de pesquisa (o questionário nº 01 será direcionado às empresas licitantes e o nº 02 às empresas não licitantes). Neles, constam questões objetivas (incluindo o uso de escalas) que foram capazes de atender aos objetivos propostos pela pesquisa. O questionário, segundo Gil (1999, p.128), pode ser definido “como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações

vivenciadas etc.” O autor supracitado (p. 128/129) apresenta as seguintes vantagens do questionário sobre as demais técnicas de coleta de dados:

- a) possibilita atingir grande número de pessoas, mesmo que estejam dispersas numa área geográfica muito extensa, já que o questionário pode ser enviado pelo correio;
- b) implica menores gastos com pessoal, posto que o questionário não exige o treinamento dos pesquisadores;
- c) garante o anonimato das respostas;
- d) permite que as pessoas o respondam no momento em que julgarem mais conveniente;
- e) não expõe os pesquisadores à influência das opiniões e do aspecto pessoal do entrevistado.

Para expor e organizar, de forma didática, algumas informações a respeito do *survey* realizado, segue, no quadro 1, uma esquematização associando os seguintes itens: universo de pesquisa; amostra; questionários aplicados; objetivos das questões; resultados esperados.

Quadro 2: Esquematização do *survey*

	Universos/Amostras de Pesquisa	
	Empresas que participam de licitação	Empresas que não participam de licitação
Composição do universo de pesquisa	585 empresas	10.913 empresas
Composição da amostra de pesquisa	43 empresas	48 empresas
Instrumento de coleta de dados	Questionário nº 01 (questões de múltipla escolha e escalas.	Questionário nº 02 (questões de múltipla escolha e escalas.
Objetivos das questões	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender quais motivos estimulam as empresas a licitar. • Identificar se existem fatores que as desmotivam a licitar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar quais fatores desestimulam as empresas a licitar.
Resultados	Realização de uma análise comparativa envolvendo ambos os grupos, possibilitando identificar as perspectivas das empresas de Itajubá-MG em relação à participação em licitações; buscando descrever, sobretudo, as possíveis causas de abstenção de grande parte das empresas do Município.	

Fonte: elaborado pelo autor (2024).

3.3 COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizada, no primeiro semestre de 2024, por meio eletrônico, utilizando-se o *Google Forms* para desenvolvimento e disponibilização dos questionários autoaplicáveis. O endereço eletrônico (*link*), no qual os instrumentos de coleta estavam disponíveis, foi enviado por *e-mail* aos respondentes. Foi solicitado, nos cabeçalhos dos questionários, que o respondente fosse alguém tenha conhecimento sobre a empresa e que

possua algum tipo de poder decisório, para que, dessa forma, fosse possível transmitir informações que corroborem os objetivos do trabalho de modo fidedigno. Os modelos dos questionários encontram-se nos apêndices A e B deste trabalho.

É válido destacar que os questionários foram direcionados apenas a empresas de setores com alta probabilidade de fornecer bens ou serviços para instituições públicas. Foram abarcadas empresas que fornecem, por exemplo, alimentos e bebidas em geral; materiais de escritório; mobiliários; eletroeletrônicos; ferramentas e utensílios; materiais de laboratório e de saúde; itens de higiene; produtos de limpeza; equipamentos para zeladoria; bens de consumo em geral; equipamentos de alta tecnologia; produtos agropecuários; serviços de tecnologia da informação; serviços diversos de manutenção e reparo; transporte e logística; construção e reforma; dedetização; coleta de resíduos; locação de maquinários; consultorias especializadas; treinamento e capacitação profissional; pesquisa e desenvolvimento etc. Em contraste, empresas cujas atividades não se alinham com as demandas típicas dos processos licitatórios não foram contempladas, como, por exemplo, empresas do ramo de bebida alcoólica e tabaco; produtos de moda e luxo; cosméticos etc. Esta abordagem visou assegurar que os dados coletados fossem representativos de áreas mais relevantes e frequentemente envolvidas em processos licitatórios, garantindo uma análise rigorosa e alinhada aos objetivos da pesquisa.

A aplicação dos questionários não coletou dados que expusessem as empresas, sendo assim, não foram interrogadas informações a respeito de nome fantasia e razão social das organizações, tampouco número do CNPJ, endereço ou quaisquer informações que as identificassem de forma específica. Em relação aos dados das empresas, foram coletadas apenas informações como ramo de atividade, natureza jurídica, porte da empresa, tempo de existência, renda anual etc.

O presente trabalho foi submetido ao Comitê de Ética em Pesquisa, sendo avaliado e aprovado conforme os preceitos éticos e normativos vigentes. O parecer favorável (nº 6.503.747) foi consubstanciado em 13 de novembro de 2023 pelo Centro Universitário de Itajubá, sob o Certificado de Apresentação para Apreciação Ética (CAAE) nº 75229823.3.0000.5094. Tal aprovação reforça o comprometimento desta pesquisa em assegurar a integridade e respeitar os princípios éticos envolvidos na condução de estudos científicos, garantindo a proteção dos participantes e a qualidade dos dados coletados.

A fim de testar a eficácia dos questionários, foram realizados pré-testes com respondentes que compõem as amostras de pesquisa, tendo sido enviado um tipo de questionário a uma empresa licitante e outro tipo enviado a uma empresa não licitante. Ambos os questionários foram plenamente respondidos, indicando, portanto, que havia eficácia e

funcionalidade na obtenção das informações desejadas. Esse procedimento preliminar certificou a adequação e confiabilidade dos instrumentos de coleta, reforçando a robustez metodológica inerente à presente pesquisa.

3.4 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS

A análise estatística do presente trabalho é descritiva, que é indicada “sempre que a coleta, o processamento, a interpretação e a apresentação de dados numéricos se fizerem necessárias” (FREUND; SIMON, 2000, p.14). Diferentemente da análise confirmatória de dados, que objetiva realizar conclusões a partir de amostras para um universo inteiro, a estatística descritiva foca apenas em resumir, descrever e apresentar dados (COLLIS; HUSSEY, 2005). Para tabulação e análise de dados, foi utilizado o programa SPSS (*Statistical Package for the Social Science*). No que tange aos indicadores, utilizou-se medidas de tendência central (como média); medidas de dispersão (desvio padrão); frequência (absoluta e percentual).

Ademais, para identificar os fatores que estão associados à participação de empresas de Itajubá-MG em processos licitatórios, foi utilizada a regressão logística binária. Este método foi escolhido por ser apropriado em casos em que a variável dependente é dicotômica, como no presente estudo, haja vista que as empresas são classificadas como “participantes” ou “não participantes” de licitações. A regressão logística permite avaliar o impacto de diversas variáveis independentes (como tempo de existência, renda bruta anual, conhecimento sobre a nova Lei de Licitações) sobre a probabilidade de uma empresa participar de licitações. Segundo Fávero e Belfiore (2017), este método é especialmente adequado para modelar variáveis categóricas binárias e prever a probabilidade de um evento ocorrer com base em variáveis explicativas. Tal modelo é amplamente utilizado em estudos que envolvem a decisão de participar ou não de determinado processo.

Ainda a respeito de regressão logística binária, neste trabalho, a variável dependente foi a “participação em licitações” (1 = participa; 0 não participa). As variáveis independentes incluíram: tempo de existência (em anos de operação da empresa); renda bruta anual (faixas de renda aproximada); conhecimento sobre a Nova Lei de Licitações (se a empresa conhece as mudanças trazidas pela Lei nº 14.133/21); excesso de formalidade (percepção das empresas sobre o nível de formalidade/burocracia nos processos licitatórios). Destarte, o modelo de regressão logística foi aplicado para avaliar como esses fatores influenciam a probabilidade de uma empresa participar de licitações. A análise foi realizada utilizando o software SPSS 26, e

as métricas de ajuste do modelo, como o R^2 de Nagelkerke e o teste de verossimilhança, foram utilizadas para avaliar a qualidade do ajuste do modelo.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados apresentados a seguir referem-se à tabulação das respostas obtidas por meio dos questionários aplicados. Ressalta-se que foram utilizados dois questionários distintos para cada grupo de pesquisa: o questionário nº 01 foi direcionado a 43 empresas licitantes de Itajubá-MG, já o questionário nº 02 foi direcionado a 48 empresas não licitantes. Ambos os questionários continham perguntas objetivas capazes compreender os motivos que estimulam ou desestimulam as empresas a participar de licitações com instituições públicas federais.

4.1 GRUPO DE EMPRESAS LICITANTES

Neste tópico, são apresentados e analisados os dados coletados por meio do questionário nº 01, destinado às empresas que participam de licitações. O objetivo é compreender as características e percepções dessas empresas sobre o processo licitatório, as dificuldades enfrentadas, os benefícios percebidos e suas experiências com instituições públicas federais. A análise é conduzida com base nas respostas obtidas, organizadas em tabelas e interpretadas para destacar os principais pontos levantados pelos participantes.

A Tabela 1 apresenta a distribuição das empresas participantes do estudo segundo o ramo de atividade ou segmento de atuação. Verifica-se que a maior parte das empresas pertence ao setor de serviços, representando 62,8% do total. Em seguida, destacam-se as empresas que atuam em múltiplos segmentos (Indústria, Comércio e Serviços), as quais correspondem a 4,7% do total. O setor de comércio, isoladamente, também representa uma fração significativa, com 23,3% das empresas. Por fim, os setores de indústria, bem como os que atuam tanto na indústria quanto no comércio, apresentam uma participação de 4,7% cada. Esses dados revelam uma predominância do setor de serviços entre as empresas pesquisadas, o que pode refletir a estrutura econômica do município de Itajubá, que tem uma forte presença de prestadores de serviços.

Tabela 1: Ramo de atividade/segmento da empresa

Ramo/Segmento	Frequência	Percentual
Serviços	27	62,8
Comércio	10	23,3
Indústria	2	4,7
Indústria, Comércio	2	4,7
Indústria, Comércio, Serviços	2	4,7
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 2 apresenta os dados sobre o tempo de atividade/existência das empresas e o tempo de participação em licitações. O tempo de atividade das empresas varia de 1 a 70 anos, com uma média de 19,65 anos e um desvio padrão de 15,48, o que demonstra uma considerável variação na idade das empresas. Já o tempo de participação em licitações varia entre 1 e 35 anos, com uma média de 11,40 anos e um desvio padrão de 8,62. Esses dados sugerem que, enquanto algumas empresas são relativamente novas, outras possuem uma longa trajetória no mercado. No que diz respeito à participação em licitações, a média menor (11,40 anos) em comparação ao tempo de existência das empresas sugere que muitas começaram a participar de licitações após estarem estabelecidas no mercado. A variação no desvio padrão também indica que há uma dispersão significativa nos tempos de experiência tanto no mercado quanto nas licitações, mostrando a diversidade de perfis entre as empresas analisadas

Tabela 2: Tempo de atividade/existência da empresa e tempo de participação em licitação

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio
Tempo de atividade/existência (em anos)	1	70	19,65	15,48
Tempo de participação em licitação (em anos)	1	35	11,40	8,62

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 3 apresenta a distribuição das empresas conforme a sua renda bruta anual. Observa-se que a maior parte das empresas (37,2%) possui uma renda bruta anual entre R\$ 360.001,00 e R\$ 4.800.000,00, representando uma parcela significativa do total. Empresas com rendas acima de R\$ 4.800.000,00 e aquelas com rendas até R\$ 81.000,00 ocupam, cada uma, 23,3% do total. Já as empresas com rendas entre R\$ 81.001,00 e R\$ 360.000,00 correspondem a 16,3% das empresas analisadas.

Esses dados indicam uma diversidade nas faixas de renda entre as empresas pesquisadas, com uma distribuição relativamente equilibrada entre as empresas de menor e maior porte. A concentração maior no intervalo entre R\$ 360.001,00 e R\$ 4.800.000,00 sugere uma predominância de empresas de médio porte. Existe a possibilidade de que empresas com maior renda possuam mais recursos para participar de processos licitatórios, enquanto empresas menores podem enfrentar desafios relacionados à disponibilidade de recursos. No entanto, a relação entre porte da empresa e sua capacidade de participar de licitações merece maior investigação e pode variar conforme o contexto analisado.

Tabela 3: Renda bruta anual da empresa

Renda	Frequência	Percentual
De R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00	16	37,2

Até 81.000,00	10	23,3
Acima de R\$ 4.800.000,00	10	23,3
De 81.001,00 a R\$ 360.000,00	7	16,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 4 apresenta a distribuição das empresas segundo a sua natureza jurídica. Nota-se que a maioria significativa das empresas (65,1%) é constituída como Sociedade Limitada (LTDA), representando a maior forma de organização jurídica entre os participantes do estudo. Microempreendedores Individuais (MEIs) correspondem a 14% do total, enquanto Empresas Individuais de Responsabilidade Limitada (EIRELI) representam 11,6%. Já as Empresas Individuais (EI) constituem 9,3% das empresas pesquisadas.

Tabela 4: Natureza jurídica da empresa

Natureza jurídica	Frequência	Percentual
Sociedade Limitada - LTDA	28	65,1
Microempreendedor Individual - MEI	6	14
Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI	5	11,6
Empresário/Empresa Individual - EI	4	9,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 5 mostra a distribuição das empresas em relação ao tipo de clientes para os quais ofertam ou vendem seus produtos. A maioria das empresas (90,7%) atende tanto instituições públicas quanto clientes particulares em geral. Apenas 9,3% das empresas afirmam vender exclusivamente para instituições públicas. Esses dados indicam que, embora todas as empresas tenham alguma interação com o setor público, a grande maioria diversifica sua base de clientes ao atender também o mercado privado. Isso pode sugerir uma estratégia de mitigação de riscos e ampliação de oportunidades de negócios, já que as empresas que vendem para clientes particulares não ficam dependentes exclusivamente dos processos de compra e licitação do setor público.

Tabela 5: Tipos de clientes para os quais a empresa oferta/vende produtos

Clientes	Frequência	Percentual
Para instituições públicas e para particulares em geral	39	90,7
Para instituições públicas, somente	4	9,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 6 apresenta a distribuição das empresas com relação ao volume de negociações ou contratações, destacando os tipos de clientes com quem realizam a maior parte dos negócios. Observa-se que a maioria significativa das empresas (62,8%) realiza a maior parte de suas negociações com clientes particulares. Aproximadamente um quarto das empresas (25,6%) afirmam negociar com ambos os tipos de clientes (particulares e instituições públicas) de maneira equiparada. Apenas 7% das empresas indicam que a maior parte de suas negociações ocorre com instituições públicas, e uma pequena fração (4,7%) trabalha exclusivamente com instituições públicas. A menor participação das instituições públicas nas negociações predominantes pode estar relacionada a barreiras como burocracia, requisitos específicos e a competitividade dos processos licitatórios. No entanto, o fato de 25,6% das empresas lidarem com ambos os setores de forma equilibrada indica que há uma parcela significativa de empresas que mantém flexibilidade para operar em diferentes mercados, diversificando suas fontes de receita e adaptando suas estratégias comerciais.

Tabela 6: Volume de negociações/contratações por categorias de clientes

Clientes	Frequência	Percentual
Particulares	27	62,8
Ambos equiparadamente	11	25,6
Instituições públicas	3	7
Trabalho apenas com instituições públicas	2	4,7
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 7 apresenta as preferências das empresas quanto ao tipo de cliente com quem preferem negociar/contratar. Quase metade das empresas (48,8%) indica que não tem uma predileção clara, preferindo negociar igualmente com instituições públicas e particulares em geral. Um número significativo de empresas (41,9%) prefere realizar negócios exclusivamente com clientes particulares. Apenas 4,7% das empresas afirmam preferir negociar exclusivamente com instituições públicas, e uma parcela idêntica (4,7%) trabalha apenas com o setor público. Esses dados mostram que, embora a maioria das empresas tenha uma postura equilibrada em relação ao tipo de cliente, há uma tendência de preferência pelo setor privado. Isso talvez pode ser explicado pela maior flexibilidade e menor formalidade ao lidar com o mercado privado. A baixa porcentagem de empresas que preferem negociar exclusivamente com instituições públicas sugere que o processo de licitação e os desafios inerentes ao mercado público podem desencorajar uma maior participação das empresas nesse setor. Por outro lado, a disposição de

quase metade das empresas em negociar tanto com o setor público quanto com o privado indica uma estratégia de diversificação para aproveitar as oportunidades em ambos os mercados.

Tabela 7: Preferência de negociação da empresa em relação a tipos de clientes

Clientes	Frequência	Percentual
Igualmente com instituições públicas e com particulares em geral	21	48,8
Particulares	18	41,9
Instituições públicas	2	4,7
Trabalho somente com instituições públicas	2	4,7
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 8 apresenta as modalidades de licitação nas quais as empresas já participaram, sendo permitido que os respondentes escolhessem mais de uma opção, o que justifica o fato de a soma das frequências (97) ser superior ao número total da amostra (43). O "Pregão" foi a modalidade mais comum, com 34 participações, seguida pela "Concorrência", com 21 participações, e pela "Tomada de Preço", com 20. A "Dispensa de Licitação" também apresentou uma participação significativa, com 18 registros. O "Convite" foi citado por 12 empresas, enquanto "Inexigibilidade de Licitação" teve apenas 2 participações.

Tabela 8: Modalidade(s) de licitação que a empresa já participou

Modalidade	Frequência
Pregão	34
Concorrência	21
Tomada de preço	20
Dispensa de licitação	18
Convite	12
Inexigibilidade de licitação	2
Total	97

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 9 apresenta a modalidade de licitação na qual as empresas participam com maior frequência. O "Pregão" é a modalidade predominante, com 48,8% das empresas indicando que essa é a modalidade na qual mais participam. A "Dispensa de Licitação" é a segunda mais frequente, representando 27,9% das participações. A "Tomada de Preço" foi citada por 11,6% das empresas, enquanto "Concorrência" e "Inexigibilidade de Licitação" foram apontadas por 4,7% cada. O "Convite" é a modalidade menos frequente, com apenas 2,3% de participação.

Tabela 9: Modalidade de licitação que a empresa participa com maior frequência

Modalidade	Frequência	Percentual
Pregão	21	48,8
Dispensa de licitação	12	27,9
Tomada de preço	5	11,6
Concorrência	2	4,7
Inexigibilidade de licitação	2	4,7
Convite	1	2,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 10 apresenta as percepções das empresas quanto à comparação dos preços de venda de seus produtos para instituições públicas e clientes particulares. A maioria das empresas (55,8%) indicou que o preço de venda costuma ser superior nas vendas para particulares. Um grupo significativo, 32,6%, afirmou que os preços de venda costumam ser equiparados entre os dois grupos de clientes. Apenas 11,6% das empresas consideram que o preço de venda é superior nas negociações com instituições públicas. Esses dados sugerem que, para a maioria das empresas, o mercado privado tende a gerar maiores receitas por unidade vendida em comparação ao setor público, enquanto um terço das empresas pesquisadas adota uma política de precificação semelhante para ambos os tipos de clientes. A percepção de preços superiores nas vendas para instituições públicas é relativamente baixa.

Tabela 10: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares

Clientes	Frequência	Percentual
O preço costuma ser superior em vendas para particulares em geral	24	55,8
Costumam ser equiparados os preços de venda para ambos os grupos	14	32,6
O preço costuma ser superior em vendas para instituições públicas	5	11,6
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 11 apresenta quem é responsável por realizar os procedimentos durante as sessões públicas de pregão eletrônico no site do Portal de Compras do Governo Federal nas empresas que participam dessa modalidade. A maioria das empresas (69,8%) indicou que os próprios proprietários/funcionários da empresa são responsáveis por conduzir esses procedimentos. Um total de 16,3% das empresas afirmou não participar de pregão eletrônico, enquanto 14% utilizam tanto proprietários/funcionários da empresa quanto profissionais de consultoria para realizar essas atividades. Esses dados mostram que a maioria das empresas que participam de pregão eletrônico preferem realizar os procedimentos internamente, sem o auxílio de consultores especializados, o que pode refletir uma busca por controle direto sobre o processo ou a ausência de recursos para contratar consultoria externa. No entanto, uma parte

significativa, 14%, opta por combinar a expertise interna com profissionais de consultoria para garantir a efetividade nas licitações.

Tabela 11: Responsáveis pelos procedimentos em pregões eletrônicos no Portal de Compras do Governo Federal

Responsáveis	Frequência	Percentual
Proprietários/funcionários da empresa	30	69,8
Não participo de pregão eletrônico	7	16,3
Proprietários/funcionários da empresa com profissional(ais) de consultoria	6	14
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 12 apresenta as percepções das empresas sobre a pontualidade nos pagamentos realizados por clientes particulares e instituições públicas. A maioria das empresas (53,5%) considera que os clientes particulares são mais pontuais nos pagamentos. Um total de 39,5% indicou que tanto particulares quanto instituições públicas costumam ser pontuais. Apenas 4,7% das empresas trabalham exclusivamente com instituições públicas e, portanto, não têm parâmetro para comparar. Além disso, 2,3% das empresas afirmaram que nenhum dos grupos costuma ser pontual. Esses dados sugerem que as empresas percebem maior pontualidade nos pagamentos por parte de clientes particulares, o que pode influenciar a preferência de muitas delas por esse grupo de clientes. No entanto, uma parcela significativa das empresas pesquisadas reconhece pontualidade em ambos os tipos de clientes, destacando que a pontualidade nos pagamentos não é necessariamente exclusiva de um setor.

Tabela 12: Pontualidade de pagamento comparando particulares e instituições públicas

Clientes	Frequência	Percentual
Particulares	23	53,5
Todos costumam ser pontuais	17	39,5
Trabalho apenas com instituições públicas, portanto não sei responder	2	4,7
Nenhum costuma ser pontual	1	2,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 13 mostra a incidência de atrasos nos pagamentos por parte de instituições públicas federais às empresas pesquisadas. A maioria das empresas (69,8%) afirmou que já enfrentou atrasos em pagamentos por parte de instituições públicas federais, enquanto 30,2% relataram que não passaram por essa situação. Esses dados indicam que atrasos nos pagamentos por parte de instituições públicas federais são uma experiência comum para a maioria das empresas que negociam com esse tipo de cliente. Isso pode representar um desafio significativo

para o fluxo de caixa e planejamento financeiro das empresas pesquisadas, especialmente para aquelas que dependem de contratos com o setor público.

Tabela 13: Ocorrência de pagamentos em atraso por instituições públicas federais

Alternativas	Frequência	Percentual
Sim	30	69,8
Não	13	30,2
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 14 apresenta as respostas das empresas que afirmaram ter enfrentado atrasos em pagamentos por parte de instituições públicas federais (Tabela 12) e a duração desses atrasos. Entre as empresas que responderam "sim", 60,5% relataram que a instituição pública não permaneceu inadimplente por mais de um ano. No entanto, 18,6% das empresas indicaram que o atraso ultrapassou um ano, enquanto 14% preferiram não responder ou se mostraram indiferentes à questão. Esses dados revelam que, embora a maioria das empresas pesquisadas tenha enfrentado atrasos nos pagamentos, apenas uma parcela menor vivenciou inadimplência prolongada (superior a um ano), o que, mesmo assim, pode representar um impacto considerável para a sustentabilidade financeira dessas empresas. A hesitação de algumas empresas em responder pode indicar sensibilidade em discutir detalhes de suas relações comerciais com instituições públicas.

Tabela 14: Existência de instituições públicas federais com pagamentos em atraso superiores a um ano

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	26	60,5
Sim	8	18,6
Indiferente ou prefiro não responder	6	14
Não informado	3	7
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 15 apresenta informações sobre penalidades/sanções recebidas pelas empresas devido ao descumprimento contratual em negociações com instituições públicas federais. A maioria expressiva das empresas (83,7%) informou nunca ter recebido penalidade ou sanção, enquanto 16,3% relataram já ter sido penalizadas. Esses dados indicam que a maioria das empresas pesquisadas cumpre adequadamente suas obrigações contratuais ao lidar com instituições públicas federais, evitando sanções. No entanto, uma pequena parcela das empresas (16,3%) já enfrentou penalidades, o que pode sinalizar desafios relacionados ao cumprimento

dos termos estabelecidos em contratos com o setor público. As penalidades podem impactar a reputação da empresa e até comprometer sua capacidade de participar de futuras licitações, além de gerar consequências financeiras.

Tabela 15: Ocorrência de penalidades/sanções por descumprimento contratual lidando com instituições públicas federais

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	36	83,7
Sim	7	16,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 16 apresenta as respostas das empresas quanto à possibilidade de ampliação de prazo para entrega de produtos, caso não consigam cumprir o prazo estipulado em contratos com instituições públicas. A maioria das empresas (69,8%) afirmou que é comum as instituições públicas concederem ampliação de prazo. Um total de 20,9% preferiu não responder ou se mostrou indiferente à questão, enquanto 9,3% indicaram que não é comum obter essa concessão. Esses dados sugerem que, na maioria dos casos, as instituições públicas demonstram flexibilidade em relação aos prazos de entrega, concedendo extensões quando necessário. Isso pode indicar um nível de compreensão ou adaptabilidade por parte das instituições públicas em relação às dificuldades operacionais que as empresas podem enfrentar. No entanto, a parcela de empresas pesquisadas que não responderam ou que consideram incomum a concessão de prorrogação de prazos sugere que, para algumas empresas, a negociação sobre prazos pode ser mais rígida ou limitada.

Tabela 16: Possibilidade de ampliação de prazo por parte das instituições públicas em casos de atraso na entrega de produtos

Alternativas	Frequência	Percentual
Sim	30	69,8
Indiferente ou prefiro não responder	9	20,9
Não	4	9,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 17 apresenta a percepção das empresas sobre o nível de formalidade nos processos licitatórios. A maioria (55,8%) considera que há excesso de formalidade nesses processos. Um total de 32,6% não concorda com essa visão, enquanto 11,6% das empresas se mostraram indiferentes ou preferiram não responder à questão. Os dados mostram que mais da metade das empresas pesquisadas acredita que os processos licitatórios são excessivamente

formais, sugerindo uma percepção de burocracia elevada, o que pode tornar o processo mais complexo e desmotivador. No entanto, cerca de um terço das empresas não vê essa formalidade como um problema, possivelmente por estarem mais adaptadas ou preparadas para lidar com os requisitos legais envolvidos.

Tabela 17: Percepção de excesso de formalidade nos processos licitatórios

Alternativas	Frequência	Percentual
Sim	24	55,8
Não	14	32,6
Indiferente ou prefiro não responder	5	11,6
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 18 apresenta a percepção das empresas sobre a disponibilidade de profissionais no mercado de trabalho para oferecer consultorias destinadas a auxiliar na participação em licitações. A maioria das empresas (55,8%) afirmou que não considera haver muitos profissionais disponíveis para essa finalidade. Um total de 34,9% acredita que existem, enquanto 9,3% se mostraram indiferentes ou preferiram não responder. Os dados sugerem uma percepção predominante de que há escassez de consultores especializados em licitações, o que pode dificultar o acesso das empresas a informações e orientações necessárias para competir efetivamente nesse tipo de processo. A minoria que acredita na disponibilidade de profissionais pode indicar que algumas empresas já encontraram ou têm conhecimento de consultores que as ajudam nesse aspecto, enquanto a indiferença de alguns pode refletir falta de experiência ou contato com serviços de consultoria.

Tabela 18: Percepção sobre a disponibilidade muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	24	55,8
Sim	15	34,9
Indiferente ou prefiro não responder	4	9,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 19 apresenta as percepções das empresas sobre a suficiência de divulgações a respeito de como participar de licitações. A maioria das empresas (58,1%) acredita que não há divulgação suficiente sobre os processos licitatórios. Por outro lado, 37,2% consideram que as divulgações são adequadas, enquanto 4,7% se mostraram indiferentes ou preferiram não responder. Os dados indicam uma preocupação generalizada com a falta de informações

acessíveis sobre a participação em licitações, o que pode dificultar o acesso das empresas pesquisadas, especialmente aquelas com menos experiência. Embora uma parcela significativa das empresas considere a divulgação suficiente, a maioria ainda vê espaço para melhorias na comunicação e transparência sobre os processos licitatórios.

Tabela 19: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	25	58,1
Sim	16	37,2
Indiferente ou prefiro não responder	2	4,7
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 20 avalia a confiança dos respondentes em relação à certeza de que receberão corretamente o pagamento, considerando a nota de empenho como uma garantia de que existe dotação orçamentária disponível e que cria uma obrigação legal. As respostas foram coletadas em uma escala de 1 a 5, onde 1 representa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maioria dos participantes (39,5%) afirmou concordar totalmente com a afirmação (escala 5), enquanto 27,9% concordaram (escala 4). Além disso, 18,6% dos respondentes mantiveram uma posição neutra (escala 3), 7% discordaram da afirmação (escala 2) e 7% discordaram totalmente (escala 1). Ao somar as respostas, 67,4% dos respondentes expressam algum grau de concordância com a afirmação, enquanto 14% manifestam discordância. Esses dados revelam uma forte confiança na segurança proporcionada pela nota de empenho, embora uma parte dos respondentes mantenha uma visão crítica sobre essa questão.

Tabela 20: Confiança no recebimento de pagamento por instituições públicas com base na nota de empenho como garantia orçamentária

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	3	7
2 - Discordo	3	7
3 – Neutro	8	18,6
4 – Concordo	12	27,9
5 – Concordo totalmente	17	39,5
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 21 avalia a opinião dos respondentes sobre a facilidade de uso do Portal de Compras do Governo Federal, em uma escala de 1 a 5, onde 1 representa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maior parte dos participantes (41,9%) respondeu que concorda (escala 4) com a afirmação de que a plataforma é intuitiva e fácil de operar. Já 25,6% concordam

totalmente (escala 5). Em contrapartida, 16,3% discordam (escala 2), e 14% mantêm uma posição neutra (escala 3). Apenas 2,3% dos respondentes discordam totalmente (escala 1). Ao somar as respostas discordantes (escalas 1 e 2) e concordantes (escalas 4 e 5), verifica-se que 67,5% dos usuários concordam que a plataforma é fácil de operar, enquanto 18,6% discordam. Esses números indicam que, embora a maioria veja o portal de forma positiva, ainda há uma parcela considerável que encontra dificuldades na utilização da plataforma.

Tabela 21: Percepção sobre a facilidade de uso do Portal de Compras do Governo Federal

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	1	2,3
2 - Discordo	7	16,3
3 – Neutro	6	14
4 – Concordo	18	41,9
5 – Concordo totalmente	11	25,6
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 22 analisa a percepção dos respondentes sobre a isenção de travamentos e falhas do site do Portal de Compras do Governo Federal. As respostas foram coletadas em uma escala de 1 a 5, onde 1 representa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maioria dos participantes (41,9%) adotou uma posição neutra em relação à afirmação (escala 3), enquanto 30,2% concordaram com a ideia de que o site é isento de problemas (escala 4) e 9,3% concordaram totalmente (escala 5). Por outro lado, 11,6% dos respondentes discordaram da afirmação (escala 2) e 7% discordaram totalmente (escala 1). Ao somar as respostas, 39,5% dos participantes expressam algum grau de confiança na funcionalidade do site, enquanto 18,6% manifestam discordância. Esses dados sugerem uma percepção mista sobre a performance do Portal de Compras, com a maior parte dos respondentes permanecendo neutra em relação à questão.

Tabela 22: Percepção sobre a estabilidade do Portal de Compras do Governo Federal em relação a travamentos e falhas

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	3	7
2 - Discordo	5	11,6
3 – Neutro	18	41,9
4 – Concordo	13	30,2
5 – Concordo totalmente	4	9,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 23 avalia a percepção dos respondentes sobre a facilidade de providenciar e organizar toda a documentação necessária para participar de licitações. As respostas foram coletadas em uma escala de 1 a 5, onde 1 representa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maioria dos participantes (51,2%) manteve uma posição neutra (escala 3). Além disso, 20,9% dos respondentes concordaram totalmente (escala 5) com a afirmação, e 16,3% concordaram (escala 4). Por outro lado, 7% discordaram (escala 2), e 4,7% discordaram totalmente (escala 1). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, 37,2% dos respondentes expressam algum grau de concordância com a facilidade do processo, enquanto 11,7% manifestam discordância. Esses dados revelam que uma parcela significativa dos participantes (51,2%) não tomou uma posição clara sobre a facilidade do processo, enquanto uma boa parte acredita que há simplicidade, e uma minoria considera o processo difícil.

Tabela 23: Percepção sobre a simplicidade de organizar a documentação necessária para participação em licitações

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	2	4,7
2 - Discordo	3	7
3 – Neutro	22	51,2
4 – Concordo	7	16,3
5 – Concordo totalmente	9	20,9
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 24 avalia a percepção dos respondentes sobre a regularidade em relação ao cumprimento das obrigações fiscais e trabalhistas da empresa. As respostas foram coletadas em uma escala de 1 a 5, mas a tabela apresenta apenas as escalas 3 ("Neutro"), 4 ("Concordo") e 5 ("concordo totalmente"). A grande maioria dos participantes (86%) concorda totalmente (escala 5) com a afirmação de que manter a regularidade fiscal é algo natural e corriqueiro para suas empresas. Além disso, 7% dos respondentes mantêm uma posição neutra (escala 3), e 7% concordam (escala 4). Ao somar as respostas, observa-se que 93% dos participantes expressam algum grau de concordância com a afirmação, o que demonstra que a maioria das empresas pesquisadas possui uma postura de regularidade em relação às suas obrigações fiscais e trabalhistas.

Tabela 24: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa

Escalas	Frequência	Percentual
3 – Neutro	3	7
4 - Concordo	3	7

5 – Concordo totalmente	37	86
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 25 examina a consciência dos respondentes sobre as principais alterações e novidades trazidas pela Lei nº 14.133/2021, também conhecida como Nova Lei de Licitações. As respostas foram organizadas em uma escala de 1 a 5, onde 1 representa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maior parte das empresas (37,2%) posicionou-se como neutra (escala 3), indicando uma incerteza ou falta de clareza sobre o conhecimento da lei. Ademais, 30,2% dos respondentes concordaram (escala 4) e 16,3% concordaram totalmente (escala 5). Por outro lado, 11,6% discordaram totalmente (escala 1) e 4,7% discordaram (escala 2). No total, somando as respostas, 46,5% dos participantes expressam algum grau de concordância, enquanto 16,3% manifestam discordância. Esses resultados sugerem que, embora uma parte considerável dos respondentes se mostre ciente das novidades da Nova Lei de Licitações, um percentual representativo permanece sem conhecimento ou com uma percepção neutra sobre o assunto, evidenciando a necessidade de mais informações e esclarecimentos sobre a legislação.

Tabela 25: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações)

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	5	11,6
2 - Discordo	2	4,7
3 – Neutro	16	37,2
4 – Concordo	13	30,2
5 – Concordo totalmente	7	16,3
Total	43	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

4.2 GRUPO DE EMPRESAS NÃO LICITANTES

Este tópico aborda os resultados do questionário nº 02, aplicado às empresas que, até o momento, não participam de licitações. O intuito é explorar as razões que levam essas empresas a não se envolverem em processos licitatórios, suas percepções sobre o tema, bem como os obstáculos que enfrentam. As informações são apresentadas em tabelas, seguidas de uma análise detalhada dos dados.

A Tabela 26 apresenta a distribuição das empresas não licitantes por ramo de atividade/segmento. A maioria das empresas (50%) pertence ao setor de serviços, o que indica uma predominância significativa desse ramo entre as empresas. Em seguida, 31,3% das

empresas operam no comércio, 10,4% na indústria, enquanto 4,2% atuam tanto no comércio quanto em serviços. Outros segmentos, como indústria e serviços combinados (2,1%) e o setor agropecuário (2,1%), possuem uma participação menos expressiva.

Tabela 26: Ramo de atividade/segmento da empresa

Ramo/Segmento	Frequência	Percentual
Serviços	24	50
Comércio	15	31,3
Indústria	5	10,4
Comércio, Serviços	2	4,2
Indústria, Serviços	1	2,1
Agropecuário	1	2,1
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 27 apresenta o tempo de atividade das empresas, variando de 1 a 50 anos. A média de tempo de existência é de 6,81 anos, com um desvio padrão de 9,27. Isso indica que a maioria das empresas pesquisadas possuem uma trajetória relativamente curta, mas há uma variação considerável entre as mais novas e as mais antigas.

Tabela 27: Tempo de atividade/existência da empresa

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio
Tempo (em anos)	1	50	6,81	9,27

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 28 apresenta a distribuição da renda bruta anual das empresas. A maioria (50%) possui renda anual de até R\$ 81.000,00, enquanto 25% têm uma renda entre R\$ 81.001,00 e R\$ 360.000,00. Um total de 12,5% das empresas optaram por não informar sua renda. Além disso, 16,3% possuem renda entre R\$ 360.001,00 e R\$ 4.800.000,00, e apenas 2,1% declararam uma renda superior a R\$ 4.800.000,00. Esses dados mostram uma predominância de empresas com menor faturamento anual, mas também destacam a variedade de perfis financeiros dentro do grupo.

Tabela 28: Renda bruta anual da empresa

Renda	Frequência	Percentual
Até 81.000,00	24	50
De 81.001,00 a R\$ 360.000,00	12	25
Não informada	6	12,5
De R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00	5	16,3
Acima de R\$ 4.800.000,00	1	2,1
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 29 apresenta a natureza jurídica das empresas participantes da pesquisa. A maior parte das empresas é composta por Microempreendedores Individuais (MEI), representando 54,2% do total. Em seguida, 31,3% das empresas são classificadas como Sociedades Limitadas (LTDA), enquanto 14,6% correspondem a Empresários ou Empresas Individuais (EI). Esses dados evidenciam a predominância de microempreendedores individuais, sugerindo um cenário empresarial caracterizado por um expressivo número de pequenos negócios.

Tabela 29: Natureza jurídica da empresa

Natureza jurídica	Frequência	Percentual
Microempreendedor Individual - MEI	26	54,2
Sociedade Limitada – LTDA	15	31,3
Empresário/Empresa Individual - EI	7	14,6
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 30 investiga se os respondentes já enfrentaram situações em que seus clientes realizaram pagamentos em atraso. De acordo com os dados, uma expressiva maioria (70,8%) afirmou que já teve clientes que atrasaram pagamentos, enquanto apenas 20,8% responderam que não. Além disso, 8,3% dos participantes optaram pela opção "Indiferente ou prefiro não responder". Esses resultados indicam uma prevalência significativa de atrasos nos pagamentos por parte dos clientes, o que pode sugerir desafios de fluxo de caixa enfrentados pelas empresas pesquisadas.

Tabela 30: Existência de clientes que já pagaram em atraso

Alternativas	Frequência	Percentual
Sim	34	70,8
Não	10	20,8
Indiferente ou prefiro não responder	4	8,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 31 investiga a duração da inadimplência dos clientes, no caso de as empresas terem relatado que um cliente realizou pagamento em atraso. Dos respondentes que afirmaram ter experiências de pagamento em atraso, 56,3% indicaram que o cliente não ficou inadimplente por mais de um ano, enquanto 20,8% confirmaram que houve inadimplência superior a esse período. Outros 8,3% preferiram não responder à questão, e 14,6% não informaram essa

informação. Esses dados sugerem que, embora existam casos de inadimplência, a maioria dos clientes não permaneceu na condição de não pagamento por um período prolongado.

Tabela 31: Existência de clientes com pagamentos em atraso superiores a um ano

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	27	56,3
Sim	10	20,8
Indiferente ou prefiro não responder	4	8,3
Não informado	7	14,6
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 32 apresenta a frequência com que as empresas relataram ter recebido penalidades/sanções devido a processos judiciais movidos por clientes. A maioria dos respondentes, com 97,9%, afirmou que nunca recebeu tal penalidade, enquanto apenas 2,1% indicaram que sim. Esses dados revelam uma forte estabilidade nas relações comerciais, sugerindo que a incidência de litígios envolvendo clientes é extremamente baixa entre as empresas pesquisadas.

Tabela 32: Ocorrência de penalidades/sanções por descumprimento contratual

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	47	97,9
Sim	1	2,1
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 33 mostra a percepção das empresas em relação ao excesso de formalidade nos processos licitatórios. A maioria significativa dos respondentes, 75%, acredita que há um excesso de formalidade nesses processos. Por outro lado, 16,7% discordam dessa afirmação e 8,3% preferiram não se posicionar. Esses dados indicam que a maioria das empresas percebe os trâmites licitatórios como burocráticos, o que pode influenciar na decisão de participar de licitação.

Tabela 33: Percepção de excesso de formalidade nos processos licitatórios

Alternativas	Frequência	Percentual
Sim	36	75
Não	8	16,7
Indiferente ou prefiro não responder	4	8,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 34 evidencia que a maioria das empresas (68,8%) acredita que não há muitos profissionais disponíveis no mercado para oferecer consultorias especializadas em licitações. Apenas 20,8% dos respondentes consideram que existem profissionais suficientes, enquanto 10,4% preferiram não opinar sobre o assunto. Esses resultados indicam que as empresas pesquisadas percebem uma carência de consultores especializados, o que pode dificultar a orientação adequada para a participação em processos licitatórios.

Tabela 34: Percepção sobre a disponibilidade de muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	33	68,8
Sim	10	20,8
Indiferente ou prefiro não responder	5	10,4
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A tabela 35 investiga a percepção dos respondentes sobre a suficiência das divulgações relacionadas à participação em licitações. A maioria, representando 91,7% dos entrevistados, acredita que não há divulgações suficientes a respeito de como participar de licitações. Apenas 8,3% dos respondentes afirmaram que consideram as informações suficientes. Esses dados refletem uma clara insatisfação com a comunicação e a acessibilidade das informações sobre o processo licitatório, o que pode ser um fator limitante para empresas interessadas em participar de licitações.

Tabela 35: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	44	91,7
Sim	4	8,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A tabela 36 explora a percepção dos respondentes sobre a comparação dos preços de venda dos produtos para instituições públicas em relação aos preços para clientes particulares. Metade dos entrevistados (50%) acredita que o preço costuma ser superior nas vendas para instituições públicas. Por outro lado, 22,9% consideram que os preços são geralmente superiores nas vendas para particulares, enquanto 20,8% acreditam que os preços se equiparam entre os dois grupos. Apenas 6,3% dos participantes mantiveram uma posição neutra ou

preferiram não responder. Esses resultados indicam uma percepção predominante de que as vendas para instituições públicas acarretam preços mais altos.

Tabela 36: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares

Alternativas	Frequência	Percentual
Acredito que o preço costuma ser superior em vendas para instituições públicas	24	50
Acredito que o preço costuma ser superior em vendas para particulares em geral	11	22,9
Acredito que os preços costumam ser equiparados em vendas para ambos os grupos	10	20,8
Indiferente ou prefiro não responder	3	6,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 37 avalia se o receio de inadimplência por parte de alguma instituição pública é um fator que desmotiva as empresas a participarem de licitações. A maioria dos respondentes (54,2%) afirmou que esse fator não é uma preocupação significativa. No entanto, 35,4% indicaram que o medo de inadimplência contribui para sua desmotivação em participar de processos licitatórios, enquanto 10,4% optaram por não se posicionar ou preferiram não responder. Esses resultados sugerem que, embora a inadimplência não seja uma preocupação universal, ela ainda é um fator relevante para uma parcela significativa das empresas pesquisadas.

Tabela 37: Receio de inadimplência como fator desmotivador para a participação em licitações

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	26	54,2
Sim	17	35,4
Indiferente ou prefiro não responder	5	10,4
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 38 explora se as empresas têm receio de contratar com o setor público em função do risco de sofrer penalidades/sanções por descumprimento contratual. A maioria dos respondentes (72,9%) indicou que não possui esse receio. Entretanto, 22,9% expressaram algum nível de preocupação, respondendo "sim", enquanto 4,2% optaram por não responder ou se declararam indiferentes à questão. Esses dados sugerem que, embora o receio de penalidades não seja predominante, uma parcela significativa das empresas pesquisadas ainda considera esse risco ao avaliar contratos com o setor público.

Tabela 38: Receio de penalidades/sanções por descumprimento contratual como fator desmotivador para a participação em licitações

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	35	72,9
Sim	11	22,9
Indiferente ou prefiro não responder	2	4,2
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 39 investiga a percepção das empresas sobre a tolerância das instituições públicas em relação a possíveis atrasos na entrega de produtos. A maioria dos respondentes (58,3%) acredita que as instituições públicas não tolerariam atrasos, enquanto 35,4% acham que essas instituições seriam mais flexíveis em relação ao prazo de entrega. Além disso, 6,3% dos participantes preferiram não se posicionar sobre o tema. Esses dados indicam uma percepção predominante de que as instituições públicas são rigorosas com relação ao cumprimento de prazos, embora uma parte significativa das empresas pesquisadas acredite na possibilidade de alguma tolerância.

Tabela 39: Percepção da empresa sobre uma possível tolerância das instituições públicas em relação a atrasos na entrega de produtos

Alternativas	Frequência	Percentual
Não	28	58,3
Sim	17	35,4
Indiferente ou prefiro não responder	3	6,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 40 avalia a percepção das empresas sobre se os produtos que elas vendem são de interesse para licitações. A maioria dos respondentes (62,5%) acredita que os produtos ofertados por sua empresa são de interesse de instituições públicas. Por outro lado, 33,3% afirmam que seus produtos não são de interesse dessas instituições, enquanto 4,2% preferiram não responder ou se mostraram indiferentes. Esses dados sugerem que, apesar de muitas empresas pesquisadas acreditarem na relevância de seus produtos para o setor público, uma parcela significativa tem dúvidas ou considera que seus produtos não são atrativos para esse tipo de compra.

Tabela 40: Crença de que os tipos de produtos ofertados não são objeto de licitação

Alternativas	Frequência	Percentual
Acredito que seja, sim, de interesse de instituições públicas.	30	62,5
Acredito que não sejam de interesse de instituições públicas	16	33,3
Indiferente ou prefiro não responder	2	4,2
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 41 examina a percepção das empresas em relação à atratividade de lidar com o setor público. As respostas foram coletadas em uma escala de 1 a 5, onde 1 significa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maioria dos participantes (37,5%) discorda totalmente da afirmação de que lidar com o setor público não é atrativo (escala 1), enquanto 18,8% mantiveram uma posição neutra (escala 3). Além disso, 12,5% discordam da afirmação (escala 2), enquanto 14,6% concordam (escala 4) e 16,7% concordam totalmente (escala 5). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, 31,3% dos respondentes expressaram algum grau de concordância (escalas 4 e 5), sugerindo que uma parte considera o setor público pouco atrativo. Por outro lado, 50% manifestaram discordância (escalas 1 e 2), demonstrando uma percepção predominante de que lidar com o setor público seja atrativo.

Tabela 41: Percepção sobre a ausência de atratividade em lidar com o setor público

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	18	37,5
2 - Discordo	6	12,5
3 – Neutro	9	18,8
4 – Concordo	7	14,6
5 – Concordo totalmente	8	16,7
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 42 avalia a percepção das empresas em relação às opiniões externas de que não compensa lidar com o setor público. As respostas foram distribuídas em uma escala de 1 a 5, onde 1 significa "discordo totalmente" e 5 "concordo totalmente". A maior parte dos participantes (25%) discordou totalmente (escala 1), enquanto 14,6% discordaram (escala 2). Uma parcela significativa dos respondentes (25%) manteve uma postura neutra (escala 3), e 20,8% concordaram totalmente (escala 5). Por fim, 14,6% afirmaram concordar (escala 4). Somando as respostas concordantes e discordantes, 35,4% dos respondentes manifestam algum grau de concordância com a afirmação (escalas 4 e 5), indicando que uma parte considerável ouve opiniões de que não compensa lidar com o setor público. Em contrapartida, 39,6% discordam (escalas 1 e 2), sugerindo que outra parte significativa dos entrevistados não ouve essas opiniões negativas. O percentual de neutros foi elevado (25%), mostrando que muitos não mantêm uma posição sobre o assunto.

Tabela 42: Percepção de que lidar com o setor público não compensa (segundo opiniões de terceiros)

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	12	25

2 - Discordo	7	14,6
3 – Neutro	12	25
4 – Concordo	7	14,6
5 – Concordo totalmente	10	20,8
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 43 avalia a concordância dos respondentes em relação à afirmação de que a estratégia de venda da empresa não engloba contratações com instituições públicas e que não há intenção de mudar esse foco. De acordo com os dados, 27,1% dos respondentes discordaram totalmente (escala 1), e 8,3% discordaram (escala 2). A maior parte dos respondentes, 37,5%, manteve-se neutra (escala 3). Além disso, 10,4% concordaram (escala 4), e 16,7% concordaram totalmente (escala 5). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, 35,4% dos participantes expressam algum grau de discordância (escalas 1 e 2), enquanto 27,1% expressam concordância (escalas 4 e 5). Com 37,5% dos respondentes em posição neutra, os dados revelam uma divisão entre os que concordam, discordam ou se mantêm indecisos em relação à estratégia de vendas voltada ou não para contratações com o setor público.

Tabela 43: Estratégia de venda da empresa pautada em não contratar com instituições públicas

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	13	27,1
2 - Discordo	4	8,3
3 – Neutro	18	37,5
4 – Concordo	5	10,4
5 – Concordo totalmente	8	16,7
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 44 investiga a disposição dos respondentes que não participam de licitação em relação ao desejo de participar. Os dados mostram que 18,8% dos participantes discordaram totalmente (escala 1) da afirmação, enquanto 8,3% discordaram (escala 2). A maior parte, representando 41,7%, concordou totalmente (escala 5), e 14,6% concordaram (escala 4). Além disso, 16,7% dos respondentes adotaram uma posição neutra (escala 3). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, 27,1% dos participantes expressam algum grau de discordância (escalas 1 e 2), enquanto 56,3% indicam concordância com a afirmação (escalas 4 e 5). Esses resultados refletem um expressivo interesse entre os respondentes em participar de licitações.

Tabela 44: Intenção de participar de licitações (apesar de não participar até o momento)

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	9	18,8

2 - Discordo	4	8,3
3 – Neutro	8	16,7
4 – Concordo	7	14,6
5 – Concordo totalmente	20	41,7
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 45 avalia o conhecimento dos respondentes sobre o significado de “licitação” e os principais procedimentos necessários para a participação. Os dados indicam que apenas 2,1% dos participantes discordaram totalmente (escala 1) da afirmação, enquanto 16,7% discordaram (escala 2). A posição neutra foi adotada por 18,8% dos respondentes (escala 3). Por outro lado, a maioria, representando 52,1%, concordou totalmente (escala 5), e 10,4% concordaram (escala 4). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, apenas 18,8% dos participantes expressam algum grau de discordância (escalas 1 e 2), enquanto uma expressiva maioria de 62,5% indica concordância com a afirmação (escalas 4 e 5). Esses resultados revelam certo nível de conhecimento entre os respondentes sobre o tema.

Tabela 45: Conhecimento sobre o significado de “licitação” e sobre os principais procedimentos necessários para a participação

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	1	2,1
2 - Discordo	8	16,7
3 – Neutro	9	18,8
4 – Concordo	5	10,4
5 – Concordo totalmente	25	52,1
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 46 investiga o conhecimento dos respondentes sobre o significado de “pregão eletrônico” e os principais procedimentos necessários para a participação nessa modalidade de licitação. Os dados revelam que 16,7% dos participantes discordam totalmente (escala 1) da afirmação, enquanto 8,3% discordam (escala 2). Um total de 25% optou pela posição neutra (escala 3). Por outro lado, 33,3% dos respondentes concordaram totalmente (escala 5) e 16,7% concordaram (escala 4). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, observa-se que 50% dos participantes expressam algum grau de concordância (escalas 4 e 5), enquanto 25% demonstram discordância (escalas 1 e 2). Esses resultados sugerem que, apesar de uma parte significativa dos respondentes (25%) manifestar dúvida ou falta de conhecimento sobre o pregão eletrônico, a maioria possui um entendimento razoável sobre o tema e os procedimentos necessários para participar dessa modalidade de licitação.

Tabela 46: Conhecimento sobre o significado de “pregão eletrônico” e sobre os principais procedimentos necessários para a participação

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	8	16,7
2 - Discordo	4	8,3
3 – Neutro	12	25
4 – Concordo	8	16,7
5 – Concordo totalmente	16	33,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 47 examina a percepção dos respondentes sobre a falta de conhecimentos básicos de informática entre os funcionários/proprietários da empresa, e como isso pode dificultar a participação em pregões eletrônicos. Os dados mostram que 50% dos participantes discordam totalmente (escala 1) da afirmação, enquanto 6,3% discordam (escala 2). A posição neutra (escala 3) foi escolhida por 18,8% dos respondentes, enquanto 10,4% concordaram (escala 4) e 14,6% concordaram totalmente (escala 5). Ao somar as respostas concordantes e discordantes, observa-se que 25% dos respondentes expressam algum grau de concordância com a afirmação (escalas 4 e 5), enquanto 56,3% manifestam discordância (escalas 1 e 2). Esses resultados indicam que a maioria acredita que a falta de conhecimentos básicos de informática não é um impedimento significativo para a participação em pregões eletrônicos, sugerindo uma confiança nas habilidades tecnológicas da equipe.

Tabela 47: Ausência de conhecimentos básicos de informática dos funcionários/proprietários da empresa como fator dificultador para a participação em pregões eletrônicos

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	24	50
2 - Discordo	3	6,3
3 – Neutro	9	18,8
4 – Concordo	5	10,4
5 – Concordo totalmente	7	14,6
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 48 investiga a percepção dos respondentes sobre a disponibilidade de computadores com boas configurações de memória e processamento na empresa. Os dados indicam que 60,4% dos participantes discordam totalmente (escala 1) da afirmação de que a empresa não possui computadores adequados. Apenas 10,4% discordam (escala 2), enquanto 14,6% posicionam-se como neutros (escala 3). Quanto à concordância com a afirmação, 8,3% dos respondentes concordam totalmente (escala 5) e 6,3% concordam (escala 4). Analisando os totais de concordantes e discordantes, tem-se que 70,8% dos participantes manifestam alguma

forma de discordância (escalas 1 e 2) em relação à afirmação, enquanto 14,6% expressam algum grau de concordância (escalas 4 e 5). Esses resultados sugerem que a maioria das empresas pesquisadas acredita ter computadores com configurações adequadas para participar de processos eletrônicos de licitação.

Tabela 48: Ausência de computador com boas configurações de memória e processamento

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	29	60,4
2 - Discordo	5	10,4
3 – Neutro	7	14,6
4 – Concordo	3	6,3
5 – Concordo totalmente	4	8,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 49 investiga se as empresas enfrentam limitações de conexão à internet. Observa-se que a maioria dos respondentes discorda totalmente da afirmação de que a empresa não possui internet rápida e estável (72,9%) ou discorda (12,5%), somando 85,4% de empresas que demonstram possuir uma internet de qualidade suficiente. Uma pequena parcela de 6,3% adota uma posição neutra, enquanto 6,3% das empresas concordam e 2,1% concordam totalmente com a afirmação, somando 8,4% de respostas concordantes. Esses resultados mostram que, para a grande maioria das empresas pesquisadas, a qualidade da internet não parece ser um obstáculo significativo.

Tabela 49: Ausência de internet rápida e estável

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	35	72,9
2 - Discordo	6	12,5
3 – Neutro	3	6,3
4 – Concordo	3	6,3
5 – Concordo totalmente	1	2,1
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 50 examina a percepção das empresas sobre a facilidade de providenciar e organizar toda a documentação necessária para participar de uma licitação. Observa-se que 52,1% das empresas discordam dessa afirmação (somando 29,2% que "discordam totalmente" e 22,9% que "discordam"). Além disso, 33,3% dos respondentes adotaram uma posição neutra, sugerindo incerteza ou indiferença quanto à simplicidade do processo. Apenas 14,6% das empresas concordam (somando 8,3% que "concordam" e 6,3% que "concordam totalmente"), indicando que uma pequena parcela considera a documentação simples e fácil de organizar.

Esses dados revelam que, em sua maioria, as empresas pesquisadas não veem a preparação documental para licitações como uma tarefa trivial.

Tabela 50: Percepção sobre a simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária para participação em licitações

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	14	29,2
2 - Discordo	11	22,9
3 – Neutro	16	33,3
4 – Concordo	4	8,3
5 – Concordo totalmente	3	6,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 51 analisa a percepção das empresas sobre a regularidade fiscal e trabalhista, verificando se elas consideram essa prática algo natural e corriqueiro. A maioria das empresas, 68,8% (56,3% que "concordam totalmente" e 12,5% que "concordam"), afirmam estar sempre regulares com suas obrigações fiscais e trabalhistas. Por outro lado, 25% das empresas adotam uma postura neutra, enquanto 6,3% discordam da afirmação (4,2% que "discordam" e 2,1% que "discordam totalmente"). Isso indica que, embora a maioria das empresas pesquisadas mantenha a regularidade, algumas podem enfrentar dificuldades nesse aspecto.

Tabela 51: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	1	2,1
2 - Discordo	2	4,2
3 – Neutro	12	25
4 – Concordo	6	12,5
5 – Concordo totalmente	27	56,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 52 aborda o nível de conhecimento dos respondentes sobre a Lei nº 14.133/2021, conhecida como a Nova Lei de Licitações. A análise revela que uma parte expressiva das empresas pesquisadas não está familiarizada com as principais alterações e novidades trazidas pela nova legislação, visto que 62,5% dos respondentes discordam de estarem cientes, sendo 41,7% que "discordam totalmente" e 20,8% que "discordam". Apenas 16,6% demonstram familiaridade, sendo 8,3% que "concordam" e 8,3% que "concordam totalmente". Além disso, 20,8% dos participantes adotaram uma postura neutra. Essa distribuição sugere que, embora a Nova Lei de Licitações tenha introduzido mudanças significativas, é provável que haja um desafio em disseminar essas informações às empresas. A

soma dos que concordam é baixa, o que pode refletir a necessidade de mais ações educativas e informativas para aumentar o grau de conhecimento sobre a legislação.

Tabela 52: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações)

Escalas	Frequência	Percentual
1 – Discordo totalmente	20	41,7
2 - Discordo	10	20,8
3 – Neutro	10	20,8
4 – Concordo	4	8,3
5 – Concordo totalmente	4	8,3
Total	48	100

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

4.3 ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS EMPRESAS LICITANTES E NÃO LICITANTES

A análise comparativa entre empresas licitantes e não licitantes busca identificar percepções a respeito dos motivos que influenciam a decisão de participação em processos licitatórios. Com base em questões formuladas de maneira semelhante para ambos os grupos, esta análise examina alguns fatores relevantes. As tabelas a seguir apresentam cruzamentos de dados que buscam esclarecer os elementos que incentivam ou desmotivam a participação das empresas nos processos licitatórios, contribuindo para uma compreensão mais ampla sobre a pesquisa.

A Tabela 53 apresenta o ramo de atividade das empresas, segmentando-as entre licitantes e não licitantes. Entre as 43 empresas licitantes, observa-se que o setor de "Serviços" representa a maior parte, com 27 empresas (aproximadamente 62,8% do grupo). Já no grupo das 48 empresas não licitantes, o setor "Comércio" predomina, com 25 empresas (cerca de 52,1% do grupo). Esse contraste sugere uma diferença nas características das empresas que participam de licitações, sendo que o setor de serviços está mais presente no universo das licitantes, enquanto o setor de comércio prevalece entre as não licitantes. Nos setores mistos, como "Indústria, Comércio" e "Indústria, Comércio, Serviços", o número de empresas é reduzido em ambos os grupos, sugerindo que esses segmentos, embora presentes, têm uma representatividade menor em licitações.

Tabela 53: Ramo de atividade/segmento da empresa

	Agropec.	Com.	Com., Serv.	Ind.	Ind., Com.,	Ind., Com., Serv.	Ind., Serv.	Serv.	Total
Licitante	0	10	0	2	2	2	0	27	43

Não licitante	1	15	2	5	0	0	1	24	48
Total	1	25	2	7	2	2	1	51	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 54 apresenta a distribuição da renda bruta anual das empresas pesquisadas, diferenciando entre licitantes e não licitantes. No grupo das empresas licitantes, observa-se uma concentração nos segmentos de renda entre R\$ 360.001,00 e R\$ 4.800.000,00 (37,2% das licitantes) e até R\$ 81.000,00 (23,3% das licitantes). Já as empresas não licitantes concentram-se majoritariamente na faixa de até R\$ 81.000,00, representando 50% do grupo, enquanto 10,4% não responderam a essa pergunta. Essa disparidade nas faixas de renda sugere que empresas com rendas mais elevadas estão mais representadas entre as licitantes, enquanto aquelas com menor renda anual predominam no grupo não licitante. Isso pode indicar que empresas com maior capacidade financeira têm mais recursos e, possivelmente, estrutura para participar de licitação, ao passo que empresas com menor renda possivelmente enfrentam mais barreiras ou possuem menos incentivo para competir.

Tabela 54: Renda bruta anual

	Acima de R\$ 4.800.000,00	Até R\$ 81.000,00	De R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00	De R\$ 81.001,00 a R\$ 360.000,00	Não responderam	Total
Licitante	10	10	16	7	0	43
Não licitante	1	24	5	12	6	48
Total	11	34	21	19	6	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 55 apresenta a natureza jurídica das empresas licitantes e não licitantes dentro da amostra analisada. No grupo das empresas licitantes, a maioria concentra-se na categoria de Sociedade Limitada (LTDA), representando aproximadamente 65,1% do total de licitantes. A categoria de Microempreendedor Individual (MEI) é menos comum entre as licitantes, com apenas 14% do grupo. Já no grupo das empresas não licitantes, observa-se uma predominância do tipo MEI, que representa 54,2% das empresas não licitantes. A Sociedade Limitada (LTDA) também está presente, mas em uma proporção menor (31,3%). Esses dados podem indicar que as empresas licitantes tendem a ter uma estrutura jurídica mais robusta, com uma preferência pela constituição como Sociedade Limitada, enquanto as empresas não licitantes estão majoritariamente na categoria de Microempreendedor Individual. Essa diferença sugere que empresas com maior formalização e estrutura societária, como as de natureza LTDA, podem estar mais preparadas ou dispostas a participar de processos licitatórios, enquanto MEIs, com estruturas jurídicas mais simples, parecem menos engajados nesse tipo de processo.

Tabela 55: Natureza jurídica

	Empresário/Empres a Individual – EI	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI	Microempreendedor Individual – MEI	Sociedade Limitada – LTDA	Total
Licitante	4	5	6	28	43
Não licitante	7	0	26	15	48
Total	11	5	32	43	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 56 apresenta a percepção das empresas licitantes e não licitantes sobre a comparação dos preços de vendas para instituições públicas e clientes particulares. Entre as empresas licitantes pesquisadas, uma maioria de 55,8% (24 empresas) acredita que o preço de venda para clientes particulares é superior ao praticado para instituições públicas. Além disso, 32,6% (14 empresas) consideram que os preços são geralmente equiparados entre os dois grupos. No caso das empresas não licitantes pesquisadas, 50% (24 empresas) acreditam que o preço de venda para instituições públicas é superior em relação ao preço de venda para particulares, enquanto 20,8% (10 empresas) acreditam que os preços são equiparados entre os dois grupos. Outras 22,9% (11 empresas) acham que o preço é superior para clientes particulares. Esses resultados sugerem que as empresas licitantes veem uma vantagem de preço em vendas para particulares, mesmo negociando com instituições públicas, ou seja, mesmo sendo licitantes. Por outro lado, empresas não licitantes tendem a perceber as instituições públicas como clientes que pagam preços superiores, o que pode ser uma percepção influenciada pela distância do processo licitatório.

Tabela 56: Percepção da empresa sobre a comparação dos preços de venda para instituições públicas e particulares

	Percepção de que os preços costumam ser equiparados em vendas para ambos os grupos	Indiferente	Percepção de que o preço costuma ser superior em vendas para particulares em geral	Percepção de que o preço costuma ser superior em vendas para instituições públicas	Total
Licitante	14	0	24	5	43
Não licitante	10	3	11	24	48
Total	24	3	35	29	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

Na Tabela 57, observa-se a percepção das empresas pesquisadas sobre a tolerância de instituições públicas a possíveis atrasos na entrega de produtos. Entre as empresas licitantes, a maioria (69,8%, ou seja, 30 de 43) acredita que há tolerância por parte das instituições públicas

para atrasos, enquanto uma pequena parcela (9,3%, 4 de 43) não compartilha dessa percepção. Um total de 20,9% (9 de 43) optaram por não responder ou foram indiferentes em relação a essa questão. Por outro lado, entre as empresas não licitantes, apenas 35,4% (17 de 48) acreditam na tolerância para atrasos, ao passo que uma maioria expressiva (58,3%, 28 de 48) considera que as instituições públicas não são tolerantes com atrasos. A proporção de respostas indiferentes ou de não resposta foi menor neste grupo, representando 6,3% (3 de 48). Essa diferença nas percepções sugere que as empresas que participam de licitações têm uma visão mais positiva ou flexível sobre a tolerância das instituições públicas em relação a atrasos na entrega de produtos, possivelmente devido a uma maior experiência e entendimento dos processos licitatórios. Já as empresas não licitantes, devido à não familiaridade com o processo, demonstram uma postura mais cética ou crítica em relação à tolerância de atrasos por parte do setor público.

Tabela 57: Percepção/crença da empresa sobre uma possível tolerância das instituições públicas em relação a atrasos na entrega de produtos

	Indiferente	Não tolera	Tolera	Total
Licitante	9	4	30	43
Não licitante	3	28	17	48
Total	12	32	47	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

Na tabela 58, apresenta-se a percepção das empresas pesquisadas sobre o excesso de formalidade nos processos licitatórios, comparando as respostas entre empresas licitantes e não licitantes. Entre as empresas licitantes, mais da metade (55,8%, ou seja, 24 de 43) acredita que há um excesso de formalidade nos processos licitatórios. Uma parcela de 32,6% (14 de 43) discorda dessa afirmação, indicando que não percebem as formalidades como excessivas, enquanto 11,6% (5 de 43) preferiram não responder ou mostraram-se indiferentes à questão. Já no grupo das empresas não licitantes, a percepção de excesso de formalidade é ainda mais forte: 75% (36 de 48) consideram que os processos licitatórios são excessivamente formais, sugerindo que essa percepção pode ser um dos fatores que desestimula a participação dessas empresas em licitações. Apenas 16,7% (8 de 48) das não licitantes não veem as formalidades como excessivas, e 8,3% (4 de 48) foram indiferentes ou optaram por não responder. Essa diferença sugere que, embora ambas as categorias de empresas reconheçam um nível de formalidade nos processos, as empresas que não participam de licitações estão mais inclinadas a enxergar essa formalidade como um obstáculo. Isso pode indicar que o excesso de burocracia é percebido

com maior intensidade por aquelas empresas que não possuem experiência prática em processos licitatórios, potencialmente dificultando seu engajamento com o setor público.

Tabela 58: Percepção/crença de excesso de formalidade nos processos licitatórios

	Indiferente	Não	Sim	Total
Licitante	5	14	24	43
Não licitante	4	8	36	48
Total	9	22	60	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A tabela 59 analisa a percepção das empresas pesquisadas sobre a disponibilidade de profissionais que prestam consultoria em processos licitatórios, comparando a visão de empresas licitantes e não licitantes. Entre as empresas licitantes, uma maioria (55,8%, ou 24 de 43) acredita que não há muitos profissionais qualificados para prestar consultoria em licitações. Uma parcela de 34,9% (15 de 43) considera que existem, sim, muitos consultores disponíveis, e 9,3% (4 de 43) preferiram não responder ou se mostraram indiferentes à questão. Já entre as empresas não licitantes, uma percepção ainda mais forte de carência de profissionais é observada, com 68,8% (33 de 48) acreditando que não há muitos profissionais disponíveis para consultoria em licitações. Essa visão sugere que, para as empresas não licitantes, a falta de consultores pode ser um fator adicional para a não participação em processos licitatórios. Apenas 20,8% (10 de 48) das não licitantes veem uma quantidade satisfatória de consultores disponíveis, enquanto 10,4% (5 de 48) foram indiferentes ou preferiram não responder. Esses dados indicam que ambas as categorias de empresas sentem uma carência de consultores especializados em licitações, mas essa percepção é mais acentuada entre as empresas não licitantes. Isso pode indicar que a disponibilidade limitada de suporte profissional em licitações é vista como uma barreira maior para as empresas sem experiência no setor, potencialmente limitando sua relação com instituições públicas.

Tabela 59: Percepção sobre a disponibilidade de muitos profissionais para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações

	Indiferente	Não	Sim	Total
Licitante	4	24	15	43
Não licitante	5	33	10	48
Total	9	57	25	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 60 avalia a percepção das empresas pesquisadas sobre a suficiência das divulgações acerca de como participar de licitações. Entre as empresas licitantes, 58,1% (25 de

43) consideram que não há divulgações suficientes sobre como participar de licitações. Esse grupo representa uma maioria que vê uma lacuna na comunicação e na disseminação de informações sobre o processo licitatório, o que pode indicar a necessidade de melhorar a transparência e a orientação para estas empresas. Em contrapartida, 37,2% (16 de 43) das licitantes acreditam que as divulgações são suficientes, sugerindo que uma parte significativa encontra informações adequadas para sua participação. Apenas 4,7% (2 de 43) foram indiferentes ou preferiram não responder. Para as empresas não licitantes, uma visão muito mais forte de falta de informação é observada: 91,7% (44 de 48) acreditam que não há divulgações suficientes sobre como participar de licitações, uma porcentagem bastante expressiva. Esse alto índice pode refletir um dos principais fatores que afastam essas empresas de contratações com o setor público, pois a falta de informação acessível pode criar uma barreira para o ingresso no processo licitatório. Apenas 8,3% (4 de 48) das não licitantes consideram que há divulgações suficientes. Esses dados evidenciam uma percepção geral de insuficiência de informações sobre licitações, especialmente entre as empresas não licitantes.

Tabela 60: Percepção sobre a suficiência de informações a respeito de como participar de licitação

	Indiferente	Não	Sim	Total
Licitante	2	25	16	43
Não licitante	0	44	4	48
Total	2	69	20	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 61 examina a percepção das empresas pesquisadas quanto à simplicidade de organizar a documentação necessária para participação em licitações. Entre as empresas licitantes, observa-se uma divisão de opinião. Aproximadamente 37,2% concordam que a organização documental é simples (sendo 16,3% que "concordam" e 20,9% que "concordam totalmente"), o que sugere que, para essas empresas, o processo é relativamente acessível. No entanto, 51,2% das licitantes estão indiferentes, o que pode indicar que, embora não considerem o processo particularmente fácil, ele também não é um obstáculo significativo. Somente 11,6% discordam, revelando uma menor percepção de dificuldade entre as licitantes. Por outro lado, entre as empresas não licitantes, há uma percepção predominantemente negativa em relação à simplicidade do processo: 52,1% discordam ou discordam totalmente de que é fácil organizar a documentação, com 29,2% discordando totalmente e 23% discordando. Esses números sugerem que a organização documental é vista como uma barreira mais significativa para as não licitantes. Apenas 14,5% das empresas não licitantes concordam que o processo é simples, e 33,3% se mantêm indiferentes. Essa discrepância indica que a falta de familiaridade com o

processo licitatório pode influenciar a percepção de dificuldade entre as não licitantes, enquanto as licitantes, com experiência na área, tendem a ver o processo de forma menos desafiadora.

Tabela 61: Percepção sobre a simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária para participação em licitações

	Discordo totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo totalmente	Total
Licitante	2	3	22	7	9	43
Não licitante	14	11	16	4	3	48
Total	16	14	38	11	12	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 62 explora a percepção das empresas pesquisadas sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como uma prática corriqueira. Entre as empresas licitantes, a grande maioria (86%) concorda totalmente com essa afirmação, enquanto 7% concordam, totalizando 93% que percebem essa prática como comum. Apenas 7% das licitantes declaram-se indiferentes, indicando que a regularidade fiscal e trabalhista é um aspecto amplamente valorizado e adotado por esse grupo. Para as empresas não licitantes, embora haja também uma tendência a concordar, a proporção é menor: 56% concordam totalmente e 12,5% concordam, totalizando 68,5% que veem a regularidade como uma prática comum. No entanto, 25% mostram-se indiferentes, e 6,2% discordam ou discordam totalmente. Esses dados sugerem que, embora a maioria das empresas de ambos os grupos valorize a regularidade fiscal e trabalhista, essa prática é mais fortemente consolidada entre as empresas licitantes pesquisadas.

Tabela 62: Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa

	Discordo totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo totalmente	Total
Licitante	0	0	3	3	37	43
Não licitante	1	2	12	6	27	48
Total	1	2	15	9	64	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A Tabela 63 analisa o nível de conhecimento das empresas pesquisadas sobre as principais alterações e novidades trazidas pela Lei nº 14.133/21, a Nova Lei de Licitações. Entre as empresas licitantes, observa-se uma divisão nas respostas: 46,5% concordam ou concordam totalmente que possuem conhecimento sobre a nova lei, enquanto 16,3% discordam ou discordam totalmente. Uma proporção significativa, 37,2%, mostra-se indiferente, o que pode indicar um nível moderado de familiaridade com a nova legislação entre licitantes. Por outro lado, entre as empresas não licitantes, a maioria (62,5%) não se considera informada sobre as

atualizações da nova lei, com 41,7% discordando totalmente e 20,8% discordando. Apenas 16,6% das não licitantes indicam algum nível de concordância com o conhecimento da lei, e 20,8% mostram-se indiferentes. Esses resultados sugerem que o conhecimento sobre a Nova Lei de Licitações é substancialmente menor entre as empresas que não participam de licitações, refletindo uma possível falta de incentivo ou necessidade percebida em relação ao tema.

Tabela 63: Conhecimento sobre as principais alterações e novidades da Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações)

	Discordo totalmente	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo totalmente	Total
Licitante	5	2	16	13	7	43
Não licitante	20	10	10	4	4	48
Total	25	12	26	17	11	91

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

4.4 FATORES ASSOCIADOS À PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS EM LICITAÇÕES

As tabelas cruzadas apresentadas anteriormente fornecem uma visão inicial das associações entre as características das empresas e a participação em licitações, permitindo observar padrões gerais de comportamento e perfil entre os grupos de empresas licitantes e não licitantes. No entanto, para quantificar a influência dessas variáveis de forma mais precisa e isolar o efeito de cada fator individual, faz-se necessária uma análise inferencial. A aplicação da regressão logística permite identificar a intensidade e a significância estatística dessas associações, considerando simultaneamente todas as variáveis em análise e proporcionando uma compreensão mais aprofundada dos fatores que impulsionam a participação das empresas em processos licitatórios.

Foram aplicados três modelos de regressão logística para identificar e quantificar os fatores que influenciam a participação de empresas de Itajubá-MG em licitações com instituições públicas federais. A escolha de utilizar três modelos de regressão logística foi baseada na proximidade e similaridade das variáveis envolvidas em cada análise. Cada modelo foi estruturado para agrupar variáveis que compartilham características ou que medem aspectos semelhantes do comportamento e das percepções das empresas em relação às licitações. Essa abordagem permite uma análise mais focada e detalhada de fatores específicos que influenciam as decisões das empresas, facilitando a interpretação dos resultados.

Os resultados do modelo 1 de regressão logística (tabela 64) mostram que o “tempo de existência da empresa” ($p = 0,027$) é o fator mais relevante para explicar a participação de empresas em licitações, possivelmente refletindo a maior preparação e experiência

administrativa das empresas mais antigas. O *odds ratio* de 1,072 para o tempo de existência sugere que, para cada ano adicional de operação, a probabilidade de participação aumenta em cerca de 7,2%. Vale destacar que *odds ratio* é uma medida que expressa a variação nas chances de um evento ocorrer em função de uma variável explicativa. No contexto da regressão logística, indica o fator pelo qual as chances de ocorrência do evento multiplicam-se com o aumento de uma unidade na variável, mantendo-se constantes as demais variáveis do modelo. Um *odds ratio* maior que 1 indica um aumento nas chances do evento, mas se for menor que 1 aponta para uma diminuição. É importante observar que tal medida representa uma variação proporcional nas chances, e não uma alteração absoluta na probabilidade do evento.

Por outro lado, a “renda bruta anual” não se mostrou significativa no modelo. Esse resultado pode indicar que, para o contexto específico de Itajubá-MG, fatores financeiros não são barreiras críticas, como pode ocorrer em outros municípios.

Para realizar a análise de regressão logística, as respostas qualitativas foram convertidas em variáveis binárias (0 e 1). A variável "Grupo" distingue empresas licitantes (1) de não licitantes (0). A "Renda Bruta Anual" foi segmentada em faixas, colocando-se 1 para as faixas de renda e 0 para as demais

Tabela 64: Resultados da Regressão Logística (modelo 1)

Variável	Coefficiente (B)	Odds Ratio (Exp(B))	Valor-p
Tempo de existência (anos)	0,070	1,072	0,027
Renda bruta anual até R\$ 81.000,00	-0,964	0,381	0,251
Renda bruta anual de R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00	0,896	2,449	0,367
Renda bruta anual de R\$ 81.000,00 a R\$ 360.000,00	-1,258	0,284	0,170

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

Dessa forma, é importante destacar que, embora os resultados de regressão logística tenham identificado associações significativas, não é possível inferir causalidade. Como Fávero e Belfiore (2017) argumentam, a regressão logística identifica relações entre variáveis explicativas e a variável dependente, mas não prova que uma variável é a causa direta da outra. Assim, outros fatores não incluídos no modelo podem estar influenciando as decisões de participação das empresas.

Ademais, desenvolveu-se um segundo modelo de regressão logística, que se propôs a avaliar o impacto de variáveis subjetivas e perceptivas no comportamento das empresas. O citado modelo visa complementar a análise quantitativa inicial, capturando as nuances das percepções empresariais sobre o ambiente de licitação. Dessa forma, é oferecida uma

perspectiva mais detalhada dos fatores que podem estimular ou desmotivar a participação das empresas em licitações.

Quadro 3: Resultados da Regressão Logística (modelo 2)

Variável	Coefficiente (B)	Sig.(P-valor)	Odds Ratio (Exp(B))	Interpretação
Percepção de que o preço de venda dos produtos seja superior para instituições públicas	-1,585	0,177	0,205	O p-valor (0,177) indica que essa variável não é estatisticamente significativa.
Percepção sobre uma possível tolerância das instituições públicas em relação a atraso na entrega de produtos	3,674	0,007	39,414	A percepção de que há tolerância por parte das instituições públicas em relação a atraso na entrega aumenta as chances de ser licitante em 39,4 vezes (Exp(B) = 39,414). Essa variável é estatisticamente significativa com um p-valor de 0,007.
Percepção de excesso de formalidade nos processos licitatórios	2,538	0,141	12,650	Não é estatisticamente significativa, com um p-valor de 0,141.
Percepção sobre a disponibilidade de muitos profissionais para prestar consultorias relacionadas à licitação	2,148	0,152	8,570	Não é estatisticamente significativa, com um p-valor de 0,152.
Percepção sobre a suficiência de informações divulgadas a respeito de como participar de licitação	3,150	0,035	23,340	A percepção de que há divulgações suficientes sobre como participar de licitações aumenta as chances de ser licitante em 23,3 vezes (Exp(B) = 23,340), sendo estatisticamente significativa com um p-valor de 0,035.

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

Para possibilitar a análise do modelo de regressão logística, respostas qualitativas foram transformadas em valores binários (0 e 1). Variáveis que tratam de percepções foram recodificadas com "sim", correspondente a 1, e "não" correspondente a 0. Nos casos em que a opção "indiferente ou prefiro não responder" estava presente, esta foi tratada como ausência de resposta e não incluída nas análises, evitando possíveis distorções nos resultados.

O modelo reforça a relevância de dois fatores principais: a percepção de tolerância por parte do Setor Público no caso de atraso na entrega de produtos e a percepção sobre a suficiência de informações divulgadas sobre como participar de licitações. Ambos são elementos decisivos para a participação das empresas de Itajubá-MG em licitações.

Um terceiro modelo de regressão logística foi utilizado e buscou identificar e mensurar outros fatores que influenciam a participação de empresas, investigando as percepções

relacionadas à simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária, à manutenção de regularidade fiscal e trabalhista e ao conhecimento sobre as principais alterações trazidas pela Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações).

Quadro 4: Resultados da Regressão Logística (modelo 3)

Variável	Coefficiente (B)	Sig.(P-valor)	Odds Ratio (Exp(B))	Interpretação
Percepção sobre a simplicidade de providenciar e organizar a documentação necessária para participação em licitações	0,540	0,032	1,717	A cada ponto de concordância com a percepção de simplicidade em providenciar e organizar a documentação, a probabilidade de participar de licitação é multiplicada por 1,717, sendo estatisticamente significativa com um p-valor de 0,032.
Percepção sobre a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista como prática corriqueira na empresa	0,760	0,027	2,138	A manutenção de regularidade fiscal e trabalhista aumenta a probabilidade de ser licitante em 2,138 vezes a cada ponto adicional na escala de concordância, com um p-valor significativo de 0,027.
Conhecimento sobre as principais mudanças e alterações trazidas pela Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações)	0,470	0,031	1,600	A percepção de estar ciente sobre as principais mudanças trazidas pela Nova Lei de Licitações aumenta a probabilidade de ser licitante em 1,600 vezes a cada ponto adicional na escala, com um p-valor significativo de 0,031.

Fonte: Elaborado com base nos dados da pesquisa (2024).

A análise dos coeficientes mostra que todas as variáveis incluídas no modelo têm uma influência positiva e significativa sobre a decisão de uma empresa. A variável mais influente foi a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista, com um *odds ratio* de 2,138, ou seja, aumenta significativamente a chance de uma empresa participar de licitações. Em seguida, aparece a simplicidade percebida na organização da documentação e o conhecimento sobre a Nova Lei de Licitações, com *odds ratios* elevados e estatisticamente significativos.

O modelo apontou que as empresas que percebem a regularidade fiscal e trabalhista como uma prática comum, as que consideram algo simples providenciar e organizar a documentação e as que possuem conhecimento atualizado sobre a Nova Lei de Licitações apresentam maiores probabilidades de licitar. Essas variáveis mostraram-se estatisticamente significativas (com p-valores abaixo de 0,05), reforçando a importância de fatores administrativos e legais no comportamento da empresa licitante.

A saber, a significância estatística de 5% indica que, ao nível de confiança 95%, há evidências suficientes para rejeitar a hipótese nula, ou seja, a hipótese de que a variável em

análise não influencia significativamente o resultado observado. Nesse contexto, um valor de p menor que 0,05 (ou 5%) sugere que a associação observada entre a variável explicativa e a variável dependente é improvável de ocorrer por acaso. Assim, essa variável contribui para explicar o comportamento das empresas em relação à participação em licitações.

Os achados sugerem que, no contexto estudado, os aspectos fiscais, documentais e de conhecimento legal possivelmente podem desempenhar um papel significativo na escolha das empresas em atuarem como licitantes.

É válido salientar que o conhecimento sobre a Nova Lei de Licitações pode ser um dos principais fatores que incentivam a participação de empresas em processos licitatórios, corroborando a importância da disseminação de informações sobre as mudanças trazidas pela Lei nº 14.133/21.

Em suma, os modelos de regressão logística analisados destacaram os principais fatores que estão associados às empresas em relação à participação em licitações, evidenciando aspectos significativos que impactam essa decisão. Os resultados fornecem subsídios para gestores e formuladores de políticas entenderem os elementos que impulsionam o engajamento do setor privado nos processos licitatórios, promovendo um ambiente mais participativo, competitivo e transparente.

4.5 ELABORAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE UM MATERIAL INFORMATIVO

Com o intuito de aplicar os resultados da pesquisa de forma prática, foi elaborado e distribuído um material informativo para cerca de mil empresas de Itajubá-MG que, até então, não participam de licitações com instituições públicas federais. O principal objetivo desse material foi incentivar a participação, destacando oportunidades e benefícios desse tipo de contratação. O envio foi realizado via *e-mail*, com o suporte da Coordenação de Aquisições e Suprimentos (CASUP) da Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI), local onde o autor atua como agente de contratação.

O conteúdo do material foi estruturado de maneira persuasiva, adotando uma linguagem conativa para chamar a atenção dos empresários e provocar engajamento. Com base nos resultados obtidos nesta pesquisa, foram construídas algumas frases de efeito e mensagens que destacam os principais pontos positivos da participação em licitações. Para buscar aumentar a taxa de leitura, o material foi incluído diretamente no corpo do *e-mail*, eliminando a necessidade de anexos.

Outro recurso relevante foi a inclusão de uma lista de alguns itens que não atraíram participantes em licitações de anos anteriores da UNIFEI, conhecidos como itens desertos. A ideia foi mostrar às empresas locais as oportunidades de venda que poderiam ter sido aproveitadas em setores com baixa concorrência. Adicionalmente, para facilitar o entendimento das etapas iniciais de participação em licitações, foram disponibilizados *links* para vídeos tutoriais do *YouTube*, orientando sobre o cadastramento no SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores) e a utilização do Portal de Compras do Governo Federal (Comprasnet).

Esse material encontra-se como “Apêndice D” deste trabalho, servindo de referência para futuras ações informativas e de incentivo às empresas locais, com o objetivo de promover uma maior integração entre o setor empresarial de Itajubá-MG e as oportunidades oferecidas pelo setor público federal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo analisar a participação das empresas de Itajubá-MG em processos licitatórios, com especial atenção ao pregão eletrônico, que é a mais usual modalidade de licitação existente. Partindo de um contexto em que somente 5% das empresas do Município participam de licitações com instituições públicas federais, o estudo buscou identificar os fatores que estimulam ou desestimulam as empresas. A partir de uma amostra que incluiu tanto empresas licitantes quanto não licitantes, foram identificados fatores que podem ser determinantes para a participação ou abstenção.

As empresas licitantes, em relação aos fatores motivadores, demonstraram haver segurança no recebimento de pagamentos por instituições públicas federais, haja vista que a nota de empenho é uma garantia de que há dotação orçamentária disponível para a aquisição/contratação. Outro aspecto incentivador foi a percepção de simplicidade e intuitividade no uso do Portal de Compras do Governo Federal (Comprasnet), o que tende a facilitar o processo de negociação/contratação. Observou-se, também, que a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista é uma prática comum entre as empresas licitantes, indicando uma adequação rotineira aos requisitos exigidos para participação no processo. Ademais, um ponto relevante foi o conhecimento das empresas licitantes sobre as alterações estabelecidas pela nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/21), refletindo um nível de preparo e atualização das empresas que já integram esse mercado. Outra percepção positiva é que a maioria das empresas licitantes relatou nunca ter recebido penalidades por descumprimento contratual, reforçando a segurança e a confiança nas negociações com instituições governamentais. Adicionalmente, foi apontado que as instituições públicas, em muitos casos, demonstram flexibilidade ao tolerar eventuais atrasos na entrega de produtos, o que agrega valor às relações contratuais e permite que as empresas possam adaptar-se a imprevistos sem comprometer seus contratos.

Entretanto, as empresas licitantes também relataram fatores desestimulantes, apontando algumas dificuldades que podem prejudicar a atratividade das licitações. Nitidamente, grande parte das empresas prefere negociar com clientes particulares, seja devido à percepção de que os preços praticados para vendas ao setor privado são geralmente superiores, seja devido à percepção de que os clientes particulares são mais pontuais no pagamento. Notou-se, ainda, que uma parcela significativa das empresas licitantes já experienciou atrasos em pagamento por parte de instituições públicas federais, representando uma desvantagem em termos de segurança financeira. Outrossim, as licitações foram consideradas excessivamente formais pela maioria das empresas. Além do mais, as empresas manifestaram a opinião de que o mercado carece de

profissionais especializados em consultoria para auxiliar no processo, além de apontarem a insuficiência de informações divulgadas para orientar as empresas quanto aos procedimentos licitatórios. Tais fatores refletem desafios que podem impactar a continuidade e a expansão de participação das empresas licitantes.

Já em relação às empresas não licitantes, foram apresentadas algumas percepções que podem ser vistas como estimulantes/atrativas quanto a um possível ingresso no mercado público. Em geral, as empresas não licitantes não veem a inadimplência ou a possibilidade de receber penalidades como fatores desestimulantes, o que pode indicar uma disposição em negociar com o setor público. Notavelmente, a maior parte das empresas não licitantes afirmou que possui produtos que podem ser objeto de licitação, sugerindo que, embora não participem, elas reconhecem a demanda existente no setor público federal. Ademais, muitas dessas empresas já praticam a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista, o que facilitaria uma eventual participação em certames. A maioria das empresas desse grupo demonstrou, ainda, certa familiaridade com o conceito de licitação, pregão eletrônico e seus procedimentos básicos, além de expressar o desejo de um dia participar de licitações, o que parece apontar para uma percepção positiva em relação ao mercado público. Ademais, destaca-se como ponto positivo a expectativa de que os preços de venda dos produtos para o setor público seriam, em geral, superiores aos praticados para clientes particulares, podendo tornar essa possibilidade comercial algo atrativo. Vale afirmar que a maior parte das empresas não identifica barreiras técnicas (como configurações de computador ou velocidade internet) como empecilhos para ingressar em licitações. Por fim, confirmou-se que a maioria das empresas não se deixa influenciar por opiniões externas desestimulantes sobre negociações com o setor público, o que pode significar certa abertura para essa alternativa comercial.

Contudo, também foram identificados fatores que dificultam ou desestimulam a entrada das empresas não licitantes no mercado público. A percepção de excesso de formalidade foi expressa de maneira semelhante às empresas licitantes, indicando que essa é uma dificuldade geral que pode desestimular a participação. As empresas não licitantes também ressaltaram a escassez de profissionais capacitados, no mercado de trabalho, para fornecer consultorias que facilitem o entendimento e a inserção no mercado licitatório, bem como a falta de informações divulgadas sobre como participar do processo licitatório. Adicionalmente, as empresas não licitantes demonstraram desconhecimento quanto às principais atualizações da Lei nº 14.133/21, o que pode representar uma barreira para o ingresso nessa área. Foi observado também que, diferentemente das empresas licitantes, as não licitantes acreditam que as

instituições públicas não seriam tão tolerantes com eventuais atrasos na entrega de produtos, o que evidencia um possível receio em relação ao cumprimento das exigências contratuais.

O método de regressão logística aplicado destacou fatores relevantes associados à participação das empresas de Itajubá-MG em licitações. A experiência administrativa, medida pelo tempo de existência das empresas, mostrou-se significativa, sugerindo que empresas mais antigas podem ter maior propensão a participar de licitações. Por outro lado, a renda bruta anual não foi decisiva, indicando que o porte financeiro não representa uma barreira relevante. Percepções sobre a flexibilidade do setor público, como a tolerância a atrasos na entrega de produtos e a divulgação de informações sobre os procedimentos licitatórios, também tiveram destaque, evidenciando que comunicação transparente e confiança no processo são importantes para atrair empresas. Aspectos práticos, como a simplicidade na organização documental e a manutenção da regularidade fiscal e trabalhista, também estão associados à decisão de licitar. Ademais, o conhecimento sobre a Nova Lei de Licitações revelou-se relevante, indicando que a familiaridade com a legislação vigente pode motivar a adesão ao mercado público. Recomenda-se que futuras pesquisas avancem na análise dessas associações, explorando possíveis elementos de causalidade para uma compreensão mais profunda das motivações das empresas, haja vista que não é possível inferir causa e efeito por meio de regressão logística.

O desenvolvimento de políticas de incentivo voltadas para a difusão de informações e capacitação das empresas locais, bem como a ampliação do suporte oferecido por instituições públicas, pode gerar impactos positivos para a economia regional, ampliando a participação e fortalecendo o empreendedorismo. Neste trabalho, foi produzido e distribuído um material informativo a empresas não licitantes de Itajubá-MG, representando uma tentativa inicial de estímulo e orientação, porém recomenda-se que futuras ações contemplem a realização de campanhas de conscientização, organizadas por órgãos locais ou por projetos de extensão universitária, a fim de sanar dúvidas e estimular a participação.

A respeito do material informativo, este foi distribuído para cerca de mil empresas não licitantes de Itajubá-MG. O material buscou destacar as vantagens de participar de licitações por meio de uma linguagem persuasiva, acessível e objetiva. Além disso, foram acrescentadas informações sobre algumas oportunidades de mercado perdidas nos últimos anos, que foram tentativas de compras da UNIFEI em licitações que restaram desertas. Ainda, o material apresentou *links* para dois vídeos instrutivos no *YouTube*: um sobre como realizar o cadastro no SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores) e outro vídeo trazendo orientações sobre como usar o Portal de Compras do Governo Federal (Comprasnet),

facilitando o entendimento acerca dos primeiros passos necessários para ingressar no mercado público.

Os resultados deste trabalho sugerem que a realização de estudos qualitativos poderia enriquecer a compreensão sobre as experiências e percepções das empresas. Esse tipo de abordagem permitiria explorar em maior profundidade as nuances dos fatores motivadores e desmotivadores, proporcionando subsídios valiosos para adaptações nas práticas de gestão pública e no aprimoramento das estratégias de incentivo. A abordagem qualitativa poderia oferecer uma compreensão mais ampla das barreiras culturais e psicológicas que limitam a participação das empresas locais. A presente dissertação, ao cumprir com seus objetivos, contribui para o preenchimento de lacunas teóricas e práticas sobre o tema, oferecendo um panorama que poderá servir de referência para políticas públicas, iniciativas institucionais e futuras pesquisas acadêmicas voltadas para o aumento da competitividade de empresas de Itajubá-MG em licitações federais.

Vale destacar que um aumento da participação das empresas locais em processos licitatórios tem o potencial de gerar um impacto positivo tanto para o setor público quanto para o privado. Para o setor público, uma participação ampliada implica maior concorrência, o que pode reduzir os preços dos produtos e serviços adquiridos, gerando economia para os cofres públicos. Já para o setor privado, as licitações representam uma oportunidade de crescimento, tanto em termos de faturamento quanto de diversificação de clientes, uma vez que o setor público constitui um mercado relativamente estável e de grande escala. Essa ampliação do número de participantes também promove um ambiente econômico mais dinâmico e competitivo, beneficiando a economia local como um todo e favorecendo o desenvolvimento empresarial e a geração de empregos em Itajubá-MG.

Por fim, recomenda-se também a criação de parcerias entre instituições públicas federais e associações empresariais para promover treinamentos e capacitações que incentivem e preparem as empresas para participar de licitações. Esses programas poderiam incluir *workshops* sobre o uso do Portal de Compras, orientações práticas sobre a documentação exigida e consultoria para a regularização fiscal, de modo a eliminar as barreiras procedimentais mais comuns. Esses esforços, somados a campanhas de conscientização e informações acessíveis sobre os processos licitatórios, podem contribuir para um ambiente de negócios mais convidativo e inclusivo para as empresas locais.

REFERÊNCIAS

- ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito Administrativo Descomplicado**. 19. ed. rev. e atual. – Rio de Janeiro: Forense ; São Paulo : MÉTODO, 2012.
- ALVES, E., RORATTO, R., & DIAS, E. (2020). **Economia e Negócios com Governo**:. Revista De Geografia Espacios, 9(18), 102-122. Disponível em: <<https://doi.org/10.25074/07197209.18.1152>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.
- ÁVILA, Humberto. **Teoria dos Princípios: da Definição à Aplicação dos Princípios Jurídicos**. 5 ed. São Paulo: Malheiros, 2006.
- BABBIE, Earl. **Métodos de Pesquisas de Survey**. Tradução de Guilherme Cezarino. 2ª reimpressão. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2003.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, de 05 de outubro de 1988, Brasília, DF, Senado, 1988. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.
- BRASIL. Decreto n. 5.450, de 31 de maio de 2005. **Regulamenta o Pregão, na Forma Eletrônica, para Aquisição de Bens e Serviços Comuns**. Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 31 mai. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.
- BRASIL. Decreto n. 7.892, de 23 de janeiro de 2013. **Regulamenta o Sistema de Registro de Preços Previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 23 de janeiro de 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d7892.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.
- BRASIL. Decreto n. 9.488, de 30 de agosto de 2018. **Altera o Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013** . Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 30 de agosto de 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9488.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.
- BRASIL. Decreto n. 10.024, de 20 de setembro de 2019. **Regulamenta a Licitação, na Modalidade Pregão, na Forma Eletrônica, para a Aquisição de Bens e a Contratação de Serviços Comuns**. Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 20 de setembro de 2019. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D10024.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.
- BRASIL. Decreto n. 11.462, de 31 de março de 2023. **Regulamenta os art. 82 a art. 86 da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, para dispor sobre o sistema de registro de preços para a contratação de bens e serviços, inclusive obras e serviços de engenharia, no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional**. Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 31 de março de 2023. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2023/decreto/D11462.htm. Acesso em 14 de julho de 2023.

BRASIL. Instrução Normativa n. 05, de 26 de maio de 2017. **Dispõe sobre as Regras e Diretrizes do Procedimento de Contratação de Serviço sob o Regime de Execução Indireta no Âmbito da Administração Pública Federal Direta, Autárquica e Fundacional.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 26 de maio de 2017. Disponível em: <https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/20239255/do1-2017-05-26-instrucao-normativa-n-5-de-26-de-maio-de-2017-20237783>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Instrução Normativa n. 67, de 08 de julho de 2021. **Dispõe sobre a dispensa de licitação, na forma eletrônica, de que trata a Lei nº 14.133 de 1º de abril de 2021, e institui o Sistema de Dispensa Eletrônica, no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 08 de julho de 2021. Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/instrucao-normativa-seges/me-n-67-de-8-de-julho-de-2021-330985107>>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.** Diário Oficial da União, Brasília, 14 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei n. 8.666, de 21 de junho de 1993. **Regulamenta o art. 37, Inciso XXI, da Constituição Federal, Institui Normas para Licitações e Contratos da Administração Pública e dá Outras Providências.** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18666cons.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei n. 10.520, de 17 de julho de 2002. **Institui a Modalidade de Licitação Denominada Pregão, para Aquisição de Bens e Serviços Comuns, e dá Outras Providências.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 17 jul. 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110520.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei n. 12.232, de 29 de abril de 2010. **Dispõe sobre as Normas Gerais para Licitação e Contratação pela Administração Pública de Serviços de Publicidade Prestados por Intermédio de Agências de Propaganda e dá Outras Providências.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 29 abril de 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/112232.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei n. 12.462, de 04 de agosto de 2011. **Institui o Regime Diferenciado de Contratações Públicas – RDC.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 04 de agosto de 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112462.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL, Lei n. 13.303, de 30 de junho de 2016. **Dispõe sobre o Estatuto Jurídico da Empresa Pública, da Sociedade de Economia Mista e de suas Subsidiárias, no Âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.** Diário Oficial, Brasília, Distrito Federal, 30 de junho de 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei nº 14.133, de 01 de abril de 2021. **Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, Senado, 2021. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14133.htm>. Acesso em 02 de setembro de 2021.

BRASIL. Ministério da Economia. Portal de Dados Abertos/ API de Compras Governamentais. **Lista de Fornecedores Filtrados por id_municipio**. Brasília, Distrito Federal, 14 de julho de 2023. Disponível em: <http://compras.dados.gov.br/fornecedores/v1/fornecedores?id_municipio=46477>. Acesso em 14 de julho de 2023.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e Contratos: Orientações e Jurisprudência**. 4. ed. Brasília, 2010. Disponível em: <<https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/496111/000889738.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em 23 de setembro de 2021.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Vocabulário de Controle Externo do Tribunal de Contas da União / Tribunal de Contas da União**. — 3ª edição revista e ampliada — Brasília :TCU, 2019.

CARLIN, Volnei Ivo. **Direito Administrativo: Doutrina, Jurisprudência e Direito Comparado**. 2ª edição verificada atualizada e ampliada, OAB/SC Editora. Florianópolis, 2002.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 2004.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 246.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 28ª ed. São Paulo: Atlas, 2015.

CARVALHO, Matheus. **Manual de Direito Administrativo**. 2 ed. Revista, ampliada e atualizada- Salvador. Juspodivm, 2015.

CHAVES, F., BERTASSI, A., & SILVA, G. (2019). **Compras Públicas e Desenvolvimento Local: Micro e Pequenas Empresas Locais nas Licitações de uma Universidade Pública Mineira**. REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 2019. Acesso em 17 de julho de 2023. Disponível em:<<https://doi.org/10.14211/regepe.v8i1.867>>.

CHIOATO, Tânia Lopes Pimenta; LINS, Maria Paula Beatriz Estellita. **Compras Públicas para Inovação no Brasil: Novas Possibilidades Legais**. Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11623/16/Compras_publicas_para_inovacao_no_Brasil.pdf>. Acesso em 18 de julho de 2023.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos na Empresa: Pessoas, Organizações e Sistemas**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1994. p. 67-76.

CIBILS, Felipe Guimarães. **Pregão Eletrônico: Uma Análise de sua Utilização em um Órgão Público Federal sob o Aspecto da Economicidade**. 2019. 50 f. TCC (Pós-Graduação) - Curso de Gestão Pública, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2019. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/201925>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em Administração: um Guia Prático para Alunos de Graduação e Pós-Graduação**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CUNHA JÚNIOR, Dirley da. **Curso de Direito Constitucional**. 10.ed. Salvador: Juspodivm, 2016.

CUNHA, Marcos André da Silva; BOURLEGAT, Cleonice Alexandre Le. **Inclusão e Perspectivas de Desenvolvimento da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no Processo de Compras Governamentais na Esfera Federal**. Interações, Campo Grande, MS, v. 17, n. 3, p. 410-421, jul./set. 2016. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/inter/a/qVgVVZJX5hXQTqN5CmMW4gM/?lang=pt&format=pdf>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.

DI PIETRO, Maria Sílvia Zanella. **Direito Administrativo**. 11a ed. São Paulo: Atlas, 1999.

DI PIETRO, Maria Sílvia Zanella. **Direito Administrativo**. 13 a ed. São Paulo: Atlas, 2001.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 27. ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 68.

DI PIETRO, M. S. Z. **Direito administrativo**. 29ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 30. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2017.

DOWNING, D.; CLARK, J. **Estatística Aplicada**. São Paulo: Editora Saraiva, 2005.

ECONODATA (2023). **Lista de Empresas em Itajubá-MG**. 2023a. Disponível em: <<https://www.econodata.com.br/lista-empresas/MINAS-GERAIS/ITAJUBA>>. Acesso em 14 de julho de 2023.

EDAUER, Odete. **Direito Administrativo Moderno**. 2ª edição revista e atualizada. Editora Revista dos Tribunais Ltda. São Paulo, 1998.

FANHANI, Elenita E. e ROSA, Ednaldo H. P. **Algumas Reflexões sobre o Comércio Eletrônico: Vantagens da Comercialização pela Internet**. Revista de Administração Nobel, nº 3, jan./jun. 2004. p. 71-76.

FARIA, Evandro Rodrigues de; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; SANTOS, Lucas Maia dos. (2010). **Perfil das Empresas Participantes do Processo de Pregão Eletrônico em uma Instituição Pública**. Administração Pública E Gestão Social, 2(2), 180-199. Acessível em: <<https://periodicos.ufv.br/apgs/article/view/4024>>. Acesso em 23 de setembro de 2021.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P. (2017). **Análise de Dados: Modelos de Regressão com Excel, Stata e SPSS**. Rio de Janeiro: Elsevier.

FERNANDES, J. U. J. **Sistema de Registro de Preços e Pregão Presencial e Eletrônico**. 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2006.

FERREIRA, M. A. M., MEDINA, S. A., & REIS, A. de O. (2014). **Pregão Eletrônico e Eficiência nos Gastos Públicos Municipais**. *Administração Pública E Gestão Social*, 6(2), 74-81. Disponível em: <<https://periodicos.ufv.br/apgs/article/view/4599>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.

FREITAS, Juarez. **Licitações Sustentáveis e o Fim Inadiável da Miopia Temporal na Avaliação das Propostas**. *Revista da Procuradoria Geral do Estado do Espírito Santo – Vitória*, v.12, n.12, p. 51 – 70, 1º/2º sem. 2012. Disponível em: <https://pge.es.gov.br/Media/pge/Publica%C3%A7%C3%B5es/Revista%20PGE/PGE_12_editado.pdf>. Acesso em 23 de setembro de 2021.

FREUND, J. E.; SIMON, G. A. **Estatística Aplicada**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

FROTA, Bruno Mariano; FROTA, David Augusto Lopes. **O Princípio da Competição ou Ampliação da Disputa: Princípio Norteador da Elaboração do Ato Convocatório e de sua Interpretação**. *Revista Jus Navigandi*, ISSN 1518-4862, Teresina, ano 24, n. 5888, 15 ago. 2019. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/64268>. Acesso em: 17 ago. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas. 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6ª ed. São Paulo: Atlas. 2008.

GUADAGNIN, Caroline Vanazzi; SOUZA, Romina Batista de Lucena de. **Pregão Eletrônico: Estudo da Economia Gerada ao Município de Porto Alegre, nas Licitações para Prestação de Serviços Comuns, do Ano de 2016**. 2017. 26 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis e Atuariais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/182358>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.

HAIR, Junior. F., BABIN, Barry., MONEY, Arthur. H., & SAMOUEL, Phillip. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman. 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Brasileiro de 2022**. Rio de Janeiro: IBGE, 2022. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/itajuba/panorama>>. Acesso em 17/12/2024.

ITAJUBÁ. Lei nº 2712, de 09 de julho de 2009. **Institui a Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no Município de Itajubá**. Itajubá: Câmara Municipal, 2009. Disponível em: <<https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:minas.gerais:itajuba:municipal:lei:2009-07-13;2712>>. Acesso em 14/12/2021.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 8.ed. São Paulo: Dialética, 2000.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: (Comentários à Legislação do Pregão Comum e Eletrônico)**. 5ª ed. rev. e atual. São Paulo: Dialética, 2009.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 14 ed. São Paulo: Dialética, 2010.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. São Paulo: Dialética, 2012.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de Direito Administrativo**. 10 ed. Revista, atualizada e ampliada- SÃO PAULO. Revista dos tribunais, 2014.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: (Comentários à Legislação do Pregão Comum e Eletrônico)** – 6ª ed. – São Paulo: Dialética, 2013.

LOUBACK, Isabela Barbosa. **O Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) e suas recentes alterações**. Migalhas, 15 jan. 2020. Disponível em:<<https://www.migalhas.com.br/depeso/318275/o-procedimento-de-manifestacao-de-interesse--pmi--e-suas-recentes-alteracoes>>. Acesso em 20 de julho de 2023.

MARINELA, Fernanda. **Direito Administrativo**. 4 ed. rev., ampl., reform. e atual. Niterói: Impetus, 2010.

MARTINS JÚNIOR, Wallace Paiva. **Transparência Administrativa: Publicidade, Motivação e Participação Popular**. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 25 ed. São Paulo: Malheiros, 2000.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 39º. ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2013.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 42. ed. São Paulo: Malheiros, 2016.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Licitação e Contrato Administrativo**. São Paulo: Malheiros: 2007.

MELLO, Celso Antônio Bandeira. **Curso de Direito Administrativo**. 14. ed. São Paulo: Malheiros, 2002.

MELLO, Celso Antonio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 17. ed. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2004.

MELLO, Celso Antônio Bandeira De. **Curso de Direito Administrativo**. 18. ed. São Paulo: Malheiros, 2008.

MINAS GERAIS. Decreto n. 47.437, de 26 de junho de 2018. **Regulamenta o Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido Dispensado às Microempresas.** Diário do Executivo, Belo Horizonte, Minas Gerais, 26 de junho de 2018. Disponível em: <<https://www.almg.gov.br/consulte/legislacao/completa/completa.html?tipo=DEC&num=47437&comp=&ano=2018>>. Acesso em 06 de outubro de 2021.

MINAS GERAIS. Governo de Estado. Portal de Notícias Oficiais Agência de Minas. **Estado Amplia Participação de Micro e Pequenas Empresas nas Compras Públicas.** Belo Horizonte, Minas Gerais, 14 de abril de 2021. Disponível em: <<http://www.agenciaminas.mg.gov.br/noticia/estado-amplia-participacao-de-micro-e-pequenas-empresas-nas-compras-publicas>>. Acesso em 06 de outubro de 2021.

MOURÃO, Carolina Mota; MONTEIRO, Vera. **Compras Públicas para Inovação no Brasil: Novas Possibilidades Legais.** Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11623/16/Compras_publicas_para_inovacao_no_Brasil.pdf>. Acesso em 18 de julho de 2023.

MOREIRA, Amanda de Cássia Rodrigues. FERREIRA, Victor Emanuel. **Licitações Públicas e o Tratamento Diferenciado para Micro e Pequenas Empresas.** Revista Inicia, n. 13, outubro de 2013, pp. 8-14. Centro de Ensino Superior em Gestão, Tecnologia e Educação, Santa Rita do Sapucaí, Minas Gerais, Brasil. Disponível em <https://www.fai-mg.br/biblio/images/publicacoes/Revista_INICIA_2013.pdf#page=8>. Acesso em 06 de outubro de 2021.

NIEBUHR, Joel de Menezes. **Pregão Presencial e Eletrônico.** 4. ed. rev. atual. ampl. Curitiba: Zênite, 2006. p. 43-46.

NIEBUHR, Joel de Menezes. **Pregão presencial e eletrônico.** 8. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2020.

PEREIRA JÚNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei das Licitações e Contratações da Administração Pública.** 6. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003

PICCHIAI, D.; CARNEIRO, M. **Dificuldades e Estratégias de Micro e Pequenas Empresas na Participação de Licitações.** Sistemas & Gestão, [S. l.], v. 14, n. 1, p. 108–116, 2019. DOI: 10.20985/1980-5160.2019.v14n1.1491. Disponível em: <https://www.revistasg.uff.br/sg/article/view/1491>. Acesso em 01 de outubro de 2021.

RAUEN, André Tortato. **Compras Públicas para Inovação no Brasil: Novas Possibilidades Legais.** Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11623/16/Compras_publicas_para_inovacao_no_Brasil.pdf>. Acesso em 18 de julho de 2023.

RESENDE, Antonio José Calhau. **O Princípio da Razoabilidade dos Atos do Poder Público.** Revista do Legislativo. Abril, 2009.

ROMITELLI, Gabriel; FASSIO, Rafael Carvalho de. **O Mercado de Compras Governamentais Brasileiro (2006-2017): mensuração e análise.** Ipea – Instituto de

Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2019. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9315/1/td_2476.pdf>. Acesso em 14 de julho de 2023.

SCATOLINO, Gustavo.; CAVALCANTE Filho, João Trindade. **Manual de Direito Administrativo**. 4. ed. Salvador: JusPodivim, 2016.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília: 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>> . Acesso em 14 de julho de 2023.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Público e Privado, um Grande Negócio**. Brasília: 2011. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/revista_conexao/conexao_27/conexao_27.pdf>. Acesso em 05 de outubro de 2021.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Volume de Compras Públicas do Governo Brasileiro**. Brasília: 2023. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2023/07/defendido-por-lula-frente-a-ue-pequeno-negocio-responde-por-um-terco-das-compras-publicas.shtml?utm_source=sharenativo&utm_medium=social&utm_campaign=sharenativo>. Acesso em 21 de julho de 2023.

SIEVERS, Sergio Luis; MOSER, Giancarlo. **As Dificuldades dos Empresários na Participação de Licitações na Administração Pública Brasileira**. Revista Jus Navigandi, ISSN 1518-4862, Teresina, ano 9, n. 307, 10 maio 2004. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/5170>>. Acesso em 23 setembro de 2021.

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Eстера Muszkat. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 4. ed. rev. atual. Florianópolis: UFSC, 2005.

SOUSA JUNIOR, C. C. (2008). **Utilização do poder de compra do Estado de Minas Gerais como instrumento de desenvolvimento regional e para promoção de políticas públicas locais redistributivas**. Anais do XIII Seminário sobre Economia Mineira – UFMG. Belo Horizonte, MinasGerais, Brasil. Disponível em: <<http://diamantina.cedeplar.ufmg.br/portal/download/diamantina-2008/D08A145.pdf>>. Acesso em 14 de julho de 2023.

SOUZA, Wellington de; Campanharo TEIXEIRA, Aridelmo José. **Um Estudo sobre a Viabilidade de Implantação do Pregão Eletrônico e uma Contribuição na Apuração dos Resultados nos Processos Licitatórios**. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, vol. 2, núm. 2, maio-agosto, 2008, pp. 75-94. Academia Brasileira de Ciências Contábeis, Brasília, Brasil. Disponível em: <http://legado.fucape.br/_public/producao_cientifica/2/souza%20um%20estudo%20sobre%20a%20viabilidade.pdf> . Acesso em 16 de setembro de 2021.

SPANÓ, Eduardo; CARVALHO, Felipe; PROL, Flávio. **Compras Públicas para Inovação no Brasil: Novas Possibilidades Legais**. Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2022. Disponível em:

<https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11623/16/Compras_publicas_para_inovacao_no_Brasil.pdf>. Acesso em 18 de julho de 2023.

TORRES, N.B.; MAYER, L.; LUNARDI, P.R.S. **Programa Fornecer**. Brasília: CONSAD, 2013.

VIEIRA, Michele Roque. **Licitações: A Vantagem do Pregão Eletrônico nas Licitações**. 2010. 29 f. Monografia (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/27211>>. Acesso em 16 de setembro de 2021.

VIEIRA, V.A. **As tipologias, Variações e Características da Pesquisa de Marketing**. Revista da FAE, Curitiba, v.5, n. 1, p. 61-70, jan./abr. 2002.

ZAGO, Simone Maria; LOCK, Fernando Nascimento. **Uma Reflexão sobre os Aspectos Positivos e Negativos da Nova Modalidade de Licitação: Pregão Eletrônico**. Revista Sociais e Humanas, ISSN online, 2317-1758. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil, 2007. Disponível em: <<https://periodicos.ufsm.br/sociaisehumanas/article/view/838/575>>. Acesso em 16 de setembro de 20

APÊNDICES

APÊNDICE A

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA Nº 01 (EMPRESAS LICITANTES)

Este questionário é destinado a empresas de Itajubá-MG que participam de licitação com instituições públicas federais, ou seja, direcionado àquelas organizações que possuem cadastramento no SICAF e que estão habilitadas a licitar. A sua empresa está recebendo este questionário pelo fato de o nome dela constar em uma lista do Portal de Compras do Governo Federal, utilizando-se o filtro de busca “fornecedores de Itajubá-MG”. Observação: a pesquisa envolve somente processos licitatórios com instituições públicas “federais”; caso a empresa respondente tenha tido relações e experiências com as esferas estaduais e municipais, favor não levar em consideração no momento de preencher as respostas.

As questões abaixo buscam levantar dados para a elaboração de uma Dissertação de Mestrado Profissional (Administração /UNIFEI); tendo como objetivo identificar os fatores que estimulam as empresas a participar de licitação, assim como investigar se há fatores que geram algum tipo de desmotivação.

Em relação aos dados das empresas, não serão coletados nome, CNPJ, endereço ou quaisquer informações que as identifiquem diretamente. O sigilo será amplamente respeitado durante a exposição dos resultados. Solicita-se, por obséquio, que o questionário seja respondido por alguma pessoa que esteja ligada à empresa, que conheça as diretrizes e tenha algum tipo de poder decisório, para que, dessa forma, as informações transmitidas sejam mais fidedignas possíveis. Para que o objetivo da pesquisa seja alcançado com êxito, é imprescindível sua colaboração! Cada questionamento abaixo corresponde a informações a respeito da empresa na qual o respondente trabalha e/ou administra. Muito obrigado!

Autor: Alexandre Ribeiro Lima **e-mail:** alexandrerl@unifei.edu.br

Orientador: Luiz Eugênio Veneziani Pasin

1.1. Ramo de atividade/segmento da empresa (é possível assinalar mais de uma opção):

- Indústria
- Comércio
- Agropecuário
- Serviços

1.2. Tempo de atividade/existência da empresa (em anos, aproximadamente): _____**1.3. Há quanto tempo participa de licitação com instituições públicas federais (em anos, aproximadamente)? _____****1.4. Renda bruta anual da empresa (valor aproximado em reais):**

(Renda bruta anual nada mais é que o **somatório de todo o dinheiro oriundo das vendas** realizadas durante o ano, **sem nenhum tipo de desconto**, diferentemente do lucro. Caso não se sinta confortável em responder, deixe em branco).

- Até R\$ 81.000,00
- De R\$ 81.001,00 a R\$ 360.000,00
- De R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00
- Acima de R\$ 4.800.000,00

1.5. Natureza jurídica:

- Microempreendedor Individual – MEI
- Empesário/Empresa Individual – EI
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Sociedade Limitada – LTDA
- Sociedade Limitada Unipessoal – SLU
- Sociedade Anônima – S/A

1.6. Sua empresa oferta/vende produto para qual(ais) tipo(s) de cliente(s)?

- Para instituições públicas, somente
- Para instituições públicas e para particulares em geral

1.7. Sua empresa realiza maior volume de negociações/contratações com:

- Instituições públicas
- Particulares
- Ambos equiparadamente
- Trabalho apenas com instituições públicas

1.8. Prefere negociar/contratar/vender com qual(ais) cliente(s)?

- Instituições públicas
- Particulares

- Igualmente com instituições públicas e com particulares em geral
- Só trabalho com instituições públicas

1.9. Qual(ais) modalidade(s) de licitação já participou? (É possível marcar mais de uma opção)

- Pregão
- Concorrência
- Tomada de preço
- Convite
- Concurso
- Diálogo competitivo
- Dispensa de licitação
- Inexigibilidade de licitação

1.10. Sua empresa participa de qual modalidade de licitação com maior frequência?

- Pregão
- Concorrência
- Tomada de preço
- Convite
- Concurso
- Diálogo competitivo
- Dispensa de licitação

Inexigibilidade de licitação

1.11. Em relação ao preço de venda de seus produtos, você considera que, no geral, o valor costuma ser superior nas vendas para instituições públicas em relação às vendas para particulares?

- Sim. O preço costuma ser superior em vendas para instituições públicas
- Não. O preço costuma ser superior em vendas para particulares em geral
- Costumam ser equiparados os preços de venda para ambos os grupos
- Indiferente ou prefiro não responder

1.12. Caso sua empresa participe de pregão eletrônico, quem é responsável por realizar os procedimentos, durante as sessões públicas, no site do Portal de Compras do Governo Federal?

- Profissional(ais) de consultoria
- Proprietários/funcionários da empresa
- Proprietários/funcionários da empresa em conjunto com profissional(ais) de consultoria.
- Não participo de pregão eletrônico

1.13. Caso sua empresa negocie/contrate tanto com particulares quanto com instituições públicas, qual destes costuma, no geral, ser mais pontual para realizar pagamentos?

- Instituições Públicas
- Particulares
- Todos costumam ser pontuais
- Nenhum costuma ser pontual

Trabalho apenas com instituições públicas, portanto não tenho parâmetro para responder

1.14.1. Alguma instituição pública federal já realizou pagamento em atraso?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

1.14.2. Se respondeu “sim” na questão acima, a instituição pública ficou mais de 01 (um) ano inadimplente?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

1.15. Sua empresa já recebeu penalidade/sanção por descumprimento contratual lidando com instituições públicas federais?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

1.16. Caso sua empresa não consiga fornecer algum produto dentro do prazo estipulado (considerando que você tenha uma justificativa pertinente), você diria que é comum as instituições públicas concederem ampliação de prazo?

Sim

Não

Indiferente ou não prefiro não responder

1.17. Você considera que haja excesso de formalidade nos processos licitatórios?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

1.18. Você considera que existam muitos profissionais, no mercado de trabalho, para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

1.19. Você considera que haja divulgações suficientes acerca de como participar de licitação?

Sim

Não

Indiferente ou prefiro não responder

A respeito de seu nível de confiança e de satisfação em contratar com instituições públicas federais, assinale a seguir:

Afirmativas	1	2	3	4	5
-------------	---	---	---	---	---

	(Discordo totalmente)	(Discordo)	(Indiferente)	(Concordo)	(Concordo totalmente)
1.20. Sinto confiança de que irei receber corretamente o pagamento, afinal, a nota de empenho gerada é uma garantia de que existe dotação orçamentária disponível e, além do mais, cria-se uma obrigação legal.					

A respeito do site do Portal de Compras do Governo Federal, assinale a seguir:

Afirmativas	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
1.21. A plataforma é intuitiva e fácil de operar.					
1.22. O site é isento de travamentos e demais falhas.					

Em relação aos requisitos para participar de licitação com instituições públicas federais, assinale a seguir:

Afirmativas	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
1.23. Providenciar e organizar toda a documentação necessária para participar de licitação é algo simples e fácil.					
1.24. Manter regularidade fiscal é algo natural e corriqueiro para minha empresa, afinal, estamos sempre regulares com as obrigações fiscais e trabalhistas.					

A respeito da Lei n° 14.133 (Nova Lei de Licitações), publicada no dia 01° de abril de 2021, assinale a seguir:

Afirmativa	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
1.25. Estou ciente acerca das principais alterações e novidades trazidas pela Nova Lei de Licitações.					

APÊNDICE B

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA Nº 02 (EMPRESAS NÃO LICITANTES)

Este questionário é destinado a empresas de Itajubá-MG que não participam de licitação com instituições públicas federais, ou seja, direcionado àquelas que não possuem cadastramento no SICAF. A sua empresa está recebendo este questionário pelo fato de o nome dela constar na lista geral de empresas do município de Itajubá-MG (disponibilizada pelo site “Econodata”), e não estar listada como fornecedora no Portal de Compras do Governo Federal. Observação: a pesquisa envolve somente processos licitatórios com instituições públicas “federais”; caso a empresa respondente tenha tido relações e experiências com as esferas estaduais e municipais, favor não levar em consideração no momento de preencher as respostas.

As questões abaixo buscam levantar dados para a elaboração de uma Dissertação de Mestrado Profissional (Administração /UNIFEI); tendo como objetivo identificar os fatores que desestimulam as empresas a participar de licitação.

Em relação aos dados das empresas, não serão coletados nome, CNPJ, endereço ou quaisquer informações que as identifiquem diretamente. O sigilo será amplamente respeitado durante a exposição dos resultados. Solicita-se, por obséquio, que o questionário seja respondido por alguma pessoa que esteja ligada à empresa, que conheça as diretrizes e tenha algum tipo de poder decisório, para que, dessa forma, as informações transmitidas sejam mais fidedignas possíveis. Para que o objetivo da pesquisa seja alcançado com êxito, é imprescindível sua colaboração! Cada questionamento abaixo corresponde a informações a respeito da empresa na qual o respondente trabalha e/ou administra. Muito obrigado!

Autor: Alexandre Ribeiro Lima **e-mail:** alexandrerl@unifei.edu.br

Orientador: Luiz Eugênio Veneziani Pasin

2.1. Ramo de atividade/segmento da empresa (é possível assinalar mais de uma opção):

() Indústria

- Comércio
- Agropecuário
- Serviços

2.2. Tempo de atividade/existência da empresa (em anos, aproximadamente): _____

2.3. Renda bruta anual da empresa (valor aproximado em reais):

(Renda bruta anual nada mais é que o **somatório de todo o dinheiro oriundo das vendas** realizadas durante o ano, **sem nenhum tipo de desconto**, diferentemente do lucro. Caso não se sinta confortável em responder, deixe em branco)

- Até R\$ 81.000,00
- De R\$ 81.001,00 a R\$ 360.000,00
- De R\$ 360.001,00 a R\$ 4.800.000,00
- Acima de R\$ 4.800.000,00

2.4. Natureza jurídica:

- Microempreendedor Individual – MEI
- Empesário/Empresa Individual – EI
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Sociedade Limitada – LTDA
- Sociedade Limitada Unipessoal – SLU
- Sociedade Anônima – S/A

2.5.1. Você já teve cliente que realizou pagamento em atraso?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.5.2 Se respondeu “Sim” na questão acima, o cliente ficou mais de 01 (um) ano inadimplente?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.6. Sua empresa já recebeu algum tipo de penalidade/sanção devido a processo judicial impetrado por algum cliente?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.7. Levando em consideração o que você conhece sobre licitação, você acredita que haja excesso de formalidade nos processos licitatórios?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.8. Você considera que existam muitos profissionais, no mercado de trabalho, para a realização de consultorias destinadas a auxiliar empresas a participar de licitações?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.9. Você considera que haja divulgações suficientes acerca de como participar de licitação?

- Sim
- Não
- Indiferente ou prefiro não responder

2.10. Em relação ao preço de venda dos produtos, você acredita que, no geral, o valor costuma ser superior nas vendas para instituições públicas em relação às vendas para particulares?

- Sim. Acredito que o preço costuma ser superior em vendas para instituições públicas
- Não. Acredito que o preço costuma ser superior em vendas para particulares em geral
- Acredito que os preços costumam ser equiparados em vendas para ambos os grupos
- Indiferente ou prefiro não responder

2.11. É correto afirmar que um dos fatores que desmotivam sua empresa a participar de licitação é o receio de ser vítima de inadimplência por parte de alguma instituição pública?

- Sim

- Não
 Indiferente ou prefiro não responder

2.12. Você tem receio em contratar com o setor público devido à possibilidade de sofrer alguma penalidade/sanção por descumprimento contratual?

- Sim
 Não
 Indiferente ou prefiro não responder

2.13. Você acredita que as instituições públicas tolerariam um possível atraso na entrega de produtos?

- Sim
 Não
 Indiferente ou prefiro não responder

2.14. Você acredita que o(s) produto(s) que sua empresa vende/oferta não seja(m) objeto de licitação?

- Sim. Acredito que os tipos de produtos que oferto não sejam de interesse de instituições públicas
 Não. Acredito que os tipos de produtos que oferto sejam, sim, de interesse de instituições públicas
 Indiferente ou prefiro não responder

A respeito de sua percepção em lidar com o setor público, assinale a seguir:

Afirmativas	1	2	3	4	5
-------------	---	---	---	---	---

	(Discordo totalmente)	(Discordo)	(Indiferente)	(Concordo)	(Concordo totalmente)
2.15. Acredito que lidar com setor público não seja atrativo.					
2.16. Ouço opiniões alheias de que não compensa lidar com o setor público.					
2.17. A estratégia de venda da empresa não engloba contratações com instituições públicas e não pretendemos mudar o foco.					
2.18. Não participo de licitação, mas tenho vontade de participar.					

Em relação ao seu conhecimento sobre licitação, assinale a seguir:

Afirmativas	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
2.19. Sei o que significa “licitação” e tenho conhecimento acerca dos principais procedimentos necessários para uma possível participação.					
2.20. Sei o que significa “pregão eletrônico” e tenho conhecimento acerca dos principais procedimentos necessários para uma possível participação.					

A respeito de suporte e conhecimento de informática, assinale a seguir:

Afirmativas	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
2.21. Os funcionários/proprietários da empresa não são dotados de conhecimentos básicos de informática, o que dificulta, por exemplo, a participação em pregão eletrônico.					
2.22. A empresa não possui computador com boas configurações de memória e processamento.					
2.23. A empresa não possui internet rápida e estável.					

Em relação aos requisitos para participar de licitação com instituições públicas federais, assinale a seguir:

Afirmativas	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
2.24. Acredito que providenciar e organizar toda a documentação necessária para participar de licitação seja algo simples e fácil.					
2.25. Manter regularidade fiscal é algo natural e corriqueiro para a minha empresa, afinal, estamos sempre regulares com as obrigações fiscais e trabalhistas.					

A respeito da Lei nº 14.133 (Nova Lei de Licitações), publicada no dia 01º de abril de 2021, assinale a seguir:

Afirmativa	1 (Discordo totalmente)	2 (Discordo)	3 (Indiferente)	4 (Concordo)	5 (Concordo totalmente)
2.26. Estou ciente acerca das principais alterações e novidades trazidas pela Nova Lei de Licitações.					

APÊNDICE C

TERMO DE CONSENTIMENTO

LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado(a) a participar como voluntário da pesquisa intitulada como ABSTENÇÃO DE EMPRESAS EM CONTRATAÇÕES COM O SETOR PÚBLICO: UMA ANÁLISE ACERCA DA PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS DE ITAJUBÁ-MG EM LICITAÇÕES COM INSTITUIÇÕES PÚBLICAS FEDERAIS. Leia com calma, atenção e tempo o presente termo. Tal estudo é importante, pois permitirá identificar os fatores que motivam e desmotivam as empresas de Itajubá-MG a participarem de licitações com instituições públicas federais, podendo contribuir positivamente para os setores público e privado. A presente pesquisa tem por objetivo avaliar empresas de Itajubá-MG quanto à participação em licitações com instituições públicas federais, especialmente na modalidade pregão, em sua forma eletrônica.

PARTICIPAÇÃO NO ESTUDO

A sua participação no referido estudo consistirá no preenchimento de um questionário *on-line* por meio do *Google Forms*, disponibilizado via *e-mail*. O tempo estimado para o preenchimento é de aproximadamente 10 minutos.

RISCOS

A pesquisa apresenta risco mínimo e não é considerada invasiva ao indivíduo, uma vez que será empregada por meio *Google Forms*, ou seja, não será realizada nenhuma intervenção ou modificação intencional nas variáveis fisiológicas, psicológicas e sociais dos indivíduos ao participarem da pesquisa. No entanto, todo estudo oferece risco e, diante disso, para minimizar qualquer risco de constrangimento, desconforto pelo tempo exigido ou vazamento de informações, os participantes da pesquisa têm liberdade para escolher o melhor horário para responder o questionário, suspendê-lo a qualquer momento e recusar-se a participar da pesquisa ou retirar seu consentimento em qualquer fase da pesquisa, sem necessidade de explicação ou justificativa, e sem penalização alguma. Existem riscos relacionados à participação em pesquisas realizadas em ambiente virtual, conforme comunicado emitido pela Comissão Nacional de Ética em Pesquisa (CONEP), em 03 de março de 2021. Quanto aos riscos para o anonimato e sigilo, garantimos ao(à) Sr(a) a manutenção do sigilo e da privacidade de sua participação e de seus dados durante todas

as fases da pesquisa e posteriormente na divulgação científica. Entretanto, por estarmos usando esta plataforma "nuvem" eletrônica (ambiente virtual), para armazenamento das respostas, há limitações para assegurar a total confidencialidade e, por isso, uma vez terminada a coleta de dados, será realizado o *download* dos dados coletados para um dispositivo eletrônico local do pesquisador responsável, apagando todo e qualquer registro da plataforma virtual, ambiente compartilhado ou "nuvem". Para evitar vazamento de informações, será utilizado pelo pesquisador um computador próprio protegido com senha de acesso para as informações coletadas na pesquisa.

BENEFÍCIOS

Espera-se que este trabalho proporcione benefícios substanciais ao identificar e analisar as razões que fazem com que grande parte das empresas de Itajubá-MG não participe de licitações com entes públicos federais. Os resultados da pesquisa trarão informações preciosas que poderão possibilitar a realização de estímulos direcionados às empresas que não licitam. Ademais, a distribuição de um material informativo, ao final do trabalho, poderá incentivar uma maior participação das empresas, o que pode gerar economicidade aos cofres públicos e maior faturamento ao setor privado.

SIGILO E PRIVACIDADE

Não serão coletados dados como nome, CNPJ ou endereço dos participantes. Suas respostas serão tratadas de forma confidencial, sem divulgação de informações que identifiquem sua empresa diretamente. Os pesquisadores se responsabilizam pela guarda e confidencialidade das informações, preservando, assim, o anonimato durante todas as fases da pesquisa. Os dados obtidos não serão utilizados para outros fins que não sejam os explícitos neste termo.

AUTONOMIA

Será garantida assistência ao respondente de forma imediata, integral e gratuita, durante, após e/ou na interrupção da pesquisa, assim como o livre acesso a todas as informações e esclarecimentos sobre o estudo e suas consequências, ou seja, tudo o que queira saber antes, durante e depois de sua participação. O respondente terá o acesso aos resultados da pesquisa a qualquer momento e sempre que solicitar, exceto se houver justificativa metodológica para tal (caso a informação venha a interferir nos métodos ou no desfecho da pesquisa), apreciada e aprovada pelo Sistema CEP/CONEP. O respondente tem plena liberdade de se recusar a ingressar no estudo ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da

pesquisa, sem precisar se justificar e sem penalização alguma por parte dos pesquisadores ou da Instituição. Além disto, terá o direito de se retirar do estudo a qualquer momento e não querer disponibilizar mais qualquer tipo de informação ao pesquisador responsável e à sua equipe.

RESSARCIMENTO E INDENIZAÇÃO

Não haverá nenhuma despesa decorrente da participação na pesquisa, tais como transporte, alimentação, entre outras. Caso ocorra algum dano decorrente de sua participação no estudo, você tem o direito de buscar a indenização conforme determina a lei.

CONTATO

O pesquisador principal envolvido com o projeto é Alexandre Ribeiro Lima, discente do Programa de Mestrado Profissional em Administração da Universidade Federal de Itajubá, portador do CPF nº 117.078.586-75 e RG nº 13.685.542. O contato com o pesquisador pode ser mantido pelo telefone (35)988017471 e pelo *e-mail* alexandre.rl@unifei.edu.br.

O Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) é composto por um grupo de pessoas que trabalham para garantir que seus direitos como participante de pesquisa sejam respeitados. O grupo tem a obrigação de avaliar se a pesquisa foi planejada e se está sendo executada de maneira ética.

Se você achar que a pesquisa não está sendo realizada de tal forma ou que está sendo prejudicado de alguma maneira, entre em contato com o Comitê de Ética em Pesquisa da FEPI, coordenado pelo Prof. Me. Leonardo José Rennó Siqueira e situado na Av. Dr. Antônio Braga Filho, número 687, Bairro Varginha, pelo telefone (35) 3629-8400 ramal 430, ou pelo *e-mail* cep@fepi.br.

CONSENTIMENTO

Entendi todas as informações presentes neste Termo de Consentimento Livre e Esclarecido e tive a oportunidade de discutir as informações relacionadas à pesquisa. Todas as minhas perguntas foram respondidas e eu estou satisfeito com as respostas. Entendo que receberei uma via assinada e datada deste documento e que outra via assinada e datada será arquivada pelo pesquisador responsável do estudo. Poderá ser solicitado o acesso ao registro do consentimento sempre que necessário.

Por fim, fui orientado a respeito do que foi mencionado neste termo e compreendo a natureza e o objetivo do estudo, manifesto meu livre consentimento em participar, estando totalmente ciente de que não há nenhum valor econômico a receber ou a pagar por minha participação.

Li e concordo em participar da pesquisa.

Dados do Participante de Pesquisa	
Nome:	
Telefone:	
<i>E-mail:</i>	

_____, _____ de _____ de _____.

Assinatura do Participante da Pesquisa

Assinatura do Pesquisador

APÊNDICE D

MATERIAL INFORMATIVO DISTRIBUÍDO ÀS EMPRESAS NÃO LICITANTES

Oportunidade para empresas de Itajubá! Participe de licitações com instituições públicas federais!

Aproveite a oportunidade de expandir a atuação de sua empresa. De acordo com nossa pesquisa, participar de licitações pode trazer vantagens significativas. Veja as vantagens e veja como dar os primeiros passos para licitar!

Vantagens de participar de licitações:

- **Acesso a novos clientes e mercados:** As licitações permitem que as empresas ampliem seu alcance comercial, aumentando a visibilidade da marca.
- **Estabilidade financeira:** Contratos públicos frequentemente trazem previsibilidade de receita, contribuindo para a segurança financeira da empresa. A Nota de Empenho gerada é uma garantia de que há dotação orçamentária disponível.
- **Maior segurança jurídica:** A participação em processos licitatórios oferece um ambiente com regras definidas, reduzindo riscos de inadimplência em comparação ao setor privado. Nossa pesquisa revelou que empresas que não participam de licitações relatam ocorrência de mais atrasos em pagamentos de clientes particulares do que as empresas licitantes relatam enfrentar com instituições públicas.
- **Oportunidades em setores específicos:** Alguns segmentos apresentam baixa concorrência, o que aumenta as chances de sucesso na disputa, reduzindo a necessidade de oferecer lances com preços excessivamente baixos ao competir com outras empresas. É importante destacar que, em algumas licitações, certos itens são considerados desertos, ou seja, não aparece nenhuma oferta sequer. Nesse caso, uma empresa poderia vencer a licitação ofertando o mesmo valor do preço de referência do edital, que costuma ser até um pouco superior aos valores praticados para o mercado em geral.

- **Fortalecimento e valorização da regularidade fiscal e trabalhista:** Empresas que mantêm suas obrigações fiscais e trabalhistas em dia obtêm vantagens na fase de habilitação, facilitando o atendimento aos requisitos e incentivando uma participação mais efetiva.
 - **Simplicidade e fluidez do Portal de Compras do Governo Federal:** A maioria das empresas licitantes de Itajubá-MG pesquisadas afirmou que operar no Portal de Compras do Governo Federal é uma experiência simples e intuitiva.
 - **Baixo risco de penalidades:** A maioria das empresas licitantes pesquisadas afirmou que nunca recebeu penalidade por descumprimento contratual ao lidar com instituições públicas federais, demonstrando um ambiente favorável e seguro.
-

Passo a passo para participar

Veja como cadastrar sua empresa no SICAF (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores). Esse é o primeiro passo para que você possa licitar com instituições públicas federais. Segue o *link* de um breve e didático vídeo disponibilizado na plataforma *YouTube*:

<https://www.youtube.com/watch?v=QNy9TRAs7k8&t=4s>

Segue, também, o *link* de um vídeo ensinando como utilizar o Portal de Compras do Governo Federal (comprasnet):

https://www.youtube.com/watch?v=6_d69gXhizQ&t=288s

Veja alguns itens que restaram desertos em licitações feitas pela Universidade Federal de Itajubá nos últimos anos (ou seja, caso alguma empresa participasse, poderia ter contemplado os itens pelo mesmo valor do preço de referência):

Item	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Capa para processo	Cento	60	R\$ 48,52	R\$ 2.911,20
Envelope pardo	Cento	50	R\$ 36,90	R\$ 1.845,00
Envelope ofício	Caixa (milhar)	7	R\$ 83,50	R\$ 584,50
Barreira pantográfica	Unidade	10	R\$ 786,67	R\$ 7.866,70
Ração animal	Saco	180	R\$ 106,60	R\$ 19.188,00
Disco compacto – DVD	Unidade	400	R\$ 2,50	R\$ 1.000,00
Ventilador de coluna	Unidade	50	R\$ 356,21	R\$ 17.810,50
Ventilador de parede	Unidade	120	R\$ 208,78	R\$ 25.053,60
Cafeteira elétrica industrial	Unidade	10	R\$ 776,06	R\$ 7.760,60
Gaveteiro volante	Unidade	100	R\$ 610,33	R\$ 61.033,00
Armário diretor	Unidade	50	R\$ 719,00	R\$ 35.950,00
Pasta arquivo de papelão	Unidade	80	R\$ 2,31	R\$ 184,80
Grampo cobreado	Caixa	100	R\$ 6,82	R\$ 682,00
Grampo trilho plástico	Pacote	40	R\$ 9,26	R\$ 370,40
Perfurador	Unidade	30	R\$ 20,19	R\$ 605,70
Garrafão plástico para água	Unidade	50	R\$ 23,12	R\$ 1.156,00
Capa para mídia	Unidade	50	R\$ 1,47	R\$ 73,50
Clipe metálico	Caixa	25	R\$ 16,65	R\$ 416,25
Clips niquelado	Caixa	25	R\$ 13,34	R\$ 333,50
Clips cromado nº 02	Caixa	50	R\$ 17,59	R\$ 879,50
Grampo grampeador galvanizado	Caixa	10	R\$ 8,22	R\$ 82,20
Pasta arquivo suspensa	Unidade	620	R\$ 3,56	R\$ 2.207,20
Roda pneumática	Unidade	30	R\$ 75,64	R\$ 2.269,20
Fertilizante NPK	Saco 50 kg	10	R\$ 278,57	R\$ 2.785,70
Climatizador de ar	Unidade	10	R\$ 630,81	R\$ 6.308,10
Armário de aço	Unidade	10	R\$ 942,02	R\$ 9.420,20
Conjunto mesa de cozinha com cadeiras	Conjunto	5	R\$ 715,98	R\$ 3.579,90
Armário para cozinha	Unidade	5	R\$ 906,63	R\$ 4.533,15
Banco de cimento	Unidade	40	R\$ 541,33	R\$ 21.653,20

Item	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Papel para escrita Braille	Resma 500 folhas	10	R\$ 192,56	R\$ 1.925,60
Porta de madeira retangular	Unidade	20	R\$ 180,83	R\$ 3.616,60
Ponteiras para mastro de bandeira	Unidade	30	R\$ 56,86	R\$ 1.705,80