

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ANA LUIZA MACEDO COSTA

**O USO DO SISTEMA ELETRÔNICO DE COMPRAS EM UMA FUNDAÇÃO DE
APOIO AO ENSINO**

São Luís

2019

ANA LUIZA MACEDO COSTA

**O USO DO SISTEMA ELETRÔNICO DE COMPRAS EM UMA FUNDAÇÃO DE
APOIO AO ENSINO**

Trabalho de conclusão de curso, na modalidade de artigo, apresentado como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração da Universidade Federal do Maranhão - UFMA.

Orientador: Dr. Walber Lins Pontes

São Luís

2019

Macedo, Ana Luiza Costa.

O uso do sistema eletrônico de compras na Fundação de Apoio ao Ensino / Ana Luiza Macedo Costa. – 2019.
25 f.

Orientador(a): Dr. Walber Lins Pontes.
Monografia (Graduação) - Curso de Administração,
Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2019.

1. Fundação. 2. SEC. 3. Seleção Pública de Fornecedores. I.
Pontes, Walber Lins. II. Título.

ANA LUIZA MACEDO COSTA

**O USO DO SISTEMA ELETRÔNICO DE COMPRAS EM UMA FUNDAÇÃO DE
APOIO AO ENSINO**

Trabalho de conclusão de curso, na modalidade de artigo, apresentado como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração da Universidade Federal do Maranhão - UFMA.

Aprovado em: /12/2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Walber Lins Pontes (orientador)
Doutor em Administração
Universidade Federal do Maranhão

Prof.^a Amanda F. Aboud de Andrade
Mestra em Administração
Universidade Federal do Maranhão

Prof. Sérgio Sampaio Cutrim
Doutor em Engenharia Naval e Oceanografia
Universidade Federal do Maranhão

AGRADECIMENTOS

Aos professores da Universidade Federal do Maranhão, pelos conhecimentos transmitidos, em especial ao meu orientador Dr. Walber Lins Pontes pela paciência.

Ao meu avô José Henrique Pereira Macêdo, pelo apoio, e incentivo para concluir esse trabalho, a minha Avó Ana de Lourdes Martins Costa pelo amor e carinho.

A minha mãe Ana Claudia Costa Macêdo, a minha Tia/Madrinha Rachel Sofia Costa Macêdo, e os meus tios José Ricardo Costa Macêdo e Luís Felipe Costa Macêdo, pelo apoio incondicional a minha educação e todo amor dedicado a mim.

A minha querida companheira Natalia de Jesus Pinheiro, pelo suporte emocional todos esses meses onde o meu foco e dedicação estavam voltados à conclusão desse trabalho.

A minha prima/ irmã Maria Júlia Macêdo Borges ao meu querido irmão Arthur Henrique Costa Macêdo, a minha prima Ana Luisa Araujo Macêdo e aos meus sobrinhos – afilhados – Miguel e Emanuel pela ajuda a relaxar nos momentos de estresse.

E aos meus queridos amigos, que tornam a vida mais leve e divertida, em especial a Emanuelle e a Andresa amigas de todas as horas.

RESUMO

Este trabalho visa compreender o Sistema eletrônico de Compras (SEC) de uma Fundação de Apoio ao Ensino. Para tanto foram colhidas informações a respeito do sistema eletrônico de compras por meio de entrevistas, uma com o objetivo de conhecer a percepção da fundação a respeito do seu sistema eletrônico de compras, e outra com objetivo de compreender as características do SEC, foi realizado também uma pesquisa com as empresas fornecedores da Fundação com o propósito de conhecer suas aceitações a respeito do SEC. O Referencial teórico foi criado a respeito do tema Licitação, Seleção Pública e SEC, para dar embasamento para que a análise fosse feita da melhor forma.

Palavras-chave:Fundação1; SEC2. Seleção Pública de Fornecedores3.

ABSTRACT

This paper aims to understand the Electronic Purchasing System (SEC) of a Teaching Support Foundation. To this end, information about the electronic purchasing system was collected through interviews, one with the purpose of knowing the foundation's perception of its electronic purchasing system, and the other with the purpose of understanding the characteristics of the SEC. a survey of Foundation supplier companies to learn about their acceptance of the SEC. The theoretical framework was created on the subject of Bidding, Public Selection and SEC, to support the analysis in the best way.

Keywords: Foundation-1; ESS-2. Public Selection of Suppliers-3.

LISTADE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 - Prazos de cada modalidade	14
--------------------------------------------	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	LICITAÇÃO	9
2.1	Conceitos e Finalidades	10
2.2	Princípios	10
2.3	Modalidades	12
3	SISTEMA ELETRÔNICO PARA LICITAÇÃO (SEC)	15
4	METODOLOGIA.....	16
5	RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	17
5.1	Características do Sistema Eletrônico de compras da Fundação de Apoio ao Ensino	17
5.2	Avaliação dos fornecedores sobre o sistema eletrônico de compras da Fundação. (SEC).....	18
5.3	Avaliação da percepção da fundação a respeito do SEC	18
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19
	REFERÊNCIAS.....	20
	APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM A FUNDAÇÃO 1	22
	APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM A FUNDAÇÃO 2.....	23
	APÊNDICE C – QUESTIONARIO COM AS EMPRESAS FORNECEDORAS.....	24

O USO DO SISTEMA ELETRÔNICO DE COMPRAS EM UMA FUNDAÇÃO DE APOIO AO ENSINO

Ana Luiza Macedo Costa*
Dr. Walber Lins Pontes†

Resumo: Este trabalho visa compreender o Sistema eletrônico de Compras (SEC) de uma Fundação de Apoio ao Ensino. Para tanto foram colhidas informações a respeito do sistema eletrônico de compras por meio de entrevistas, uma com o objetivo de conhecer a percepção da fundação a respeito do seu sistema eletrônico de compras, e outra com objetivo de compreender as características do SEC, foi realizado também uma pesquisa com as empresas fornecedores da Fundação com o propósito de conhecer suas aceitações a respeito do SEC. O Referencial teórico foi criado a respeito do tema Licitação, Seleção Pública e SEC, para dar embasamento para que a análise fosse feita da melhor forma.

Palavras-chave: Fundação-1; SEC-2. Seleção Pública de Fornecedores-3.

Abstractt: This paper aims to understand the Electronic Purchasing System (SEC) of a Teaching Support Foundation. To this end, information about the electronic purchasing system was collected through interviews, one with the purpose of knowing the foundation's perception of its electronic purchasing system, and the other with the purpose of understanding the characteristics of the SEC. a survey of Foundation supplier companies to learn about their acceptance of the SEC. The theoretical framework was created on the subject of Bidding, Public Selection and SEC, to support the analysis in the best way.

Keywords: Foundation -1; ESS-2. Public Selection of Suppliers -3.

1 INTRODUÇÃO

O mercado eletrônico, no século XXI, tem evoluído e alcançado novos paradigmas através da aplicação intensiva de “Tecnologia de Informação” no mercado de compras tradicional, mudando a forma como a sociedade faz o comércio funcionar, modo esse que traz agilidade e segurança para as empresas que o utilizam e ameaças de perder mercado para as empresas que não se atualizam e utilizam a tecnologia ao seu favor.

As instituições precisaram acompanhar essa evolução, existem vários programas que auxiliam na gestão, dando suporte, fornecendo gráficos, análises, até simples folhas de pontos que antes demandavam horas de trabalho, atualmente podem ser geradas de forma rápida e eficiente. Atualmente em muitas instituições na área de compras a parte de pagamento e recebimento é feito em sua maioria sem a existência da célula de dinheiro vivo, mas de forma automatizada, os pedidos são feitos pela internet, negócios são fechados a distâncias e programas são criados para que todos os processos necessários sejam inter-relacionados em um só lugar, tornando-os rápidos e seguros.

A Fundação de Apoio ao Ensino é uma fundação privada sem fins lucrativos, que vem crescendo e portando buscando estar atualizada para se manter competitiva e conseguir gerenciar da melhor forma os seus crescentes processos. E nessa tentativa, desenvolveu um sistema eletrônico de compras, que em teoria funcionaria da seguinte forma: Os fornecedores da fundação deveriam efetuar um cadastro, onde eles especificam qual sua área de atuação e seu nicho de mercado e recebem uma notificação quando seu nicho de mercado for requisitado pela Fundação. A Fundação por sua vez alimenta o sistema com os produtos que precisa adquirir, essa necessidade é notificada para os vendedores que se encaixam no nicho

* Aluno(a) do Curso de Administração/UFMA. Artigo apresentado para a disciplina de TCC II, na data de xx/xx/2019, na cidade de São Luis/MA. Endereço eletrônico para contato: [analuiza.mcdc@gmail.com];

† Professor(a) Orientador(a). Dr. Walber Lins Pontes. Departamento de Coordenação do curso de Ciências Imobiliária/CCSO. Endereço eletrônico para contato: [walberpontes@gmail.com]

solicitado como já dito, que cadastram os seus produtos de acordo com o que foi pedido e o sistema gera o vencedor de acordo com o que estiver com o menor orçamento. Restando para a administração apenas a verificação dos itens, as compras são efetuadas pelo próprio aplicativo, mantendo assim todos os fornecedores igualmente informados quanto à necessidade de adquirir algum produto ou serviço, otimizando o processo de compra e o tornando mais justo e seguro.

O programa foi desenvolvido pelo Gerente Administrativo com o auxílio de um programador, com o aval do superintendente; o sistema já está em funcionamento em um portal online, porém não está sendo utilizado pelos fornecedores, que continuam a fechar negócio de forma tradicional – apenas quando orçamentos são solicitados por telefone ou e-mail – ou seja, não funciona da forma esperada, deixando a fundação desatualizada no que tange ao quesito processo de compras e sem todos os benefícios que o programa oferece.

O problema de pesquisa desse artigo é devido ao não funcionamento do sistema eletrônico de compras da fundação, mesmo ele estando pronto para uso, decorrente disso surgiu a dúvida a respeito do motivo que leva o programa a não funcionar da forma esperada, sendo assim o problema de pesquisa que conduz esse trabalho é: Quais são as limitações para a utilização do sistema eletrônico de compras pela Fundação de Apoio ao Ensino? Decorrente dele o objetivo geral é compreender as limitações para a utilização do sistema eletrônico de compras pela Fundação de Apoio ao Ensino, e para alcançar essa resposta temos os objetivos específicos de: compreender as características do sistema eletrônico de compras, a aceitação pelos fornecedores do uso do sistema eletrônico de compras da fundação e avaliar as percepções da fundação sobre a utilização do sistema eletrônico de compras.

Para desenvolver esse artigo a metodologia usada será uma pesquisa de campo onde será realizada uma entrevista na fundação para descobrir a sua percepção sobre a utilização do SEC; outra entrevista, ainda na fundação, para compreender as características do SEC, e aplicação de um questionário junto às empresas fornecedoras da fundação para conhecer suas aceitações em relação ao SEC, aliada a uma pesquisa bibliográfica acerca do temas licitação – seus conceitos e finalidades, princípios e modalidade –, Sistema Eletrônico de Compras (SEC) com foco para licitação.

O trabalho será dividido em três partes – introdução, licitação, Sistema Eletrônico de Compras para licitação, metodologia, análise de dados e conclusão.

Esse artigo foi criado, pois a inexistência de um sistema eletrônico que abranja as opções ou o não funcionamento do mesmo impede que a fundação obtenha vantagens importantes na hora de adquirir novos produtos, evitando que sejam obtidas melhores condições de preço.

Outro quesito importante é que todo sistema de compra tem como principal finalidade a busca da eficiência; em uma fundação que gerencia dinheiro público o mau funcionamento, ou a ausência desse sistema pode comprometer a eficácia de suas atividades.

De esse modo compreender as características, avaliar as percepções e conhecer a aceitação dos fornecedores do uso de um sistema eletrônico de compras pela fundação, não só irá ajudá-la a desenvolver melhor as suas atividades, e a não desperdiçar o dinheiro já gasto na elaboração do programa, como também servirá para aprimorar conhecimentos teóricos sobre a legislação e os sistemas de informações.

2 LICITAÇÃO

Aqui serão abordados os conceitos, características e finalidades da licitação, bem como suas modalidades e os principais dispositivos legais.

2.1 Conceitos e Finalidades

As Licitações são certames obrigatórios na administração pública, que promovem a livre concorrência entre todos os interessados, garantindo assim que a melhor proposta, ou seja, aquela que tenha a melhor relação entre preço e qualidade vença a competição, para que desse modo o dinheiro público seja aplicado e gerenciado da forma mais eficiente. (MEIRELLES, 2016).

Ou seja, a licitação são regras, que corroboram o processo de compras e prestação de serviços, para que eles sejam os mais justos e proveitosos possíveis.

Desse modo as suas finalidades, não poderiam ser diferentes do que são, onde deixam claro que a licitação existe para garantir a saúde do dinheiro e obras públicas, e o vencedor do certame deve obedecê-las.

Originalmente existiam duas finalidades fundamentais, de acordo com a lei nº 8.666/93 eram elas: 1º buscar a melhor proposta e a 2º oferecer iguais condições para todos os concorrentes. (BRASIL, 1993).

A licitação visa a alcançar duplo objetivo: proporcionar às entidades governamentais possibilidades de realizarem o negócio mais vantajoso [...] e assegurar aos administrados ensejo de disputarem a participação nos negócios que as pessoas governamentais pretendam realizar com os particulares, (Meirelles, 2016, p.519).

Mas, em 15 de dezembro de 2010, foi promulgada a lei nº 12.349 que inseriu na lei nº 8.666/93 uma terceira finalidade: 3ª a promoção do desenvolvimento nacional sustentável. (MAZZA, 2014).

Criada para busca o desenvolvimento econômico e o fortalecimento de cadeias produtivas de bens e serviços domésticos, usando-se para esse fim o poder de compra governamental [...]. (MEIRELLES, 2016).

A lei passou desde então a ter a seguinte redação: “A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.” Tornando-se mais completa.

Considerando o conceito e as finalidades do processo licitatório são necessárias compreender os princípios licitatórios para execução dos mesmos.

2.2 Princípios

Apesar de reconhecer a importância dos princípios os doutrinadores não chegaram a um consenso quanto à quantidade e a nomenclatura desses princípios. (MEIRELLES, 2016), nesse artigo iremos nos basear nos sete princípios de Hely Lopes Meirelles que são – Procedimento formal, publicidade dos seus atos, igualdade entre os licitantes, sigilo na apresentação das propostas, vinculação ao edital ou convite, julgamento objetivo, adjunção compulsória ao vencedor – como também será apresentado em seguida os princípios gerais da administração pública – legalidade, impessoalidade e moralidade já que a licitação sofre incidência desses por ter natureza de procedimento administrativo. (MAZZA, 2014).

Os princípios definidos por Meirelles (2016) são:

a) Procedimento formal- este princípio explica que a licitação é um procedimento e como tal precisa seguir normas preestabelecidas para prosseguir cada etapa; essas normas garantem a normalidade do procedimento tanto para os licitantes quanto para a administração

pública. (MEIRELLES, 2016). No entanto, é importante salientar que o descumprimento de uma formalidade só anulará a licitação se for comprovado prejuízo. (MAZZA, 2014).

b) Publicidade de seus atos de acordo com o Art. 2º, parágrafo único, V, da Lei n. 9.784/99 este princípio da publicidade pode ser definido como o dever de divulgação oficial dos atos administrativos. (BRASIL, 1993); as licitações devem ser públicas, e suas sessões abertas ao público que venha a ter interesse, possibilitando o questionamento desses. (MAZZA, 2014). E quanto maior a divulgação, maior a competição, já que mais pessoas vão tomar conhecimento desse procedimento, portanto a publicidade de seus atos é fundamental para a validação da licitação, (MEIRELLES, 2016).

Esse é um dos princípios do direito administrativo também, e não será explicado novamente mais na frente junto com os outros princípios do direito administrativo para não ficar repetitivo.

c) Igualdade entre os licitantes também chamada de Isonomia por Mazza (2014) o nome vem do grego, *ISOS* significa igual, e *NOMOS* significa lei, designa a “igualdade de todos perante a lei”, sendo assim uma nomenclatura muito apropriada. “Assim, de acordo com tal princípio, os iguais devem ser tratados de modo igual, e as situações desiguais, de modo desigual, já que não pode haver distinção de classe, grau ou poder econômico entre os envolvidos”. (ANGHER, SIQUEIRA 2002).

Este princípio impõe que a comissão de licitação ofereça tratamento igualitário a todos os participantes do certame, ou seja, garante que todos tenham tratamento e chances iguais, evitando preferencialismos. (MAZZA, 2014). É como Meirelles (2016) disse: a licitação não pode perder seu caráter competitivo, para transformar-se em instrumento de privilégio para uns em detrimento de outros participantes. Ou seja, é um dos princípios mais importante, pois como o próprio nome já diz, é ele que garante que todos os interessados participem da competição sem a barreira da distinção, Meirelles (2016) afirma que alguns (estudiosos) acreditam que esse princípio seja a matriz de todos os outros.

d) Sigilo na apresentação das propostas serve para assegurar a igualdade entre os participantes, já que o detentor das informações de preços dos adversários terá vantagens sobre eles, podendo colocar seus preços mais baixos que os deles para vencer o certame. (MEIRELLES, 2016). A responsabilidade de guardar essas informações é da administração pública, que só recebe essas informações em envelopes lacradas (caso a forma de recebimento não seja digital), e a sua divulgação somente é permitida no prazo indicado no edital, e de todos de uma única vez. (MAZZA, 2014).

e) Vinculação ao edital ou convite esse princípio é essencial e sua ausência pode causar a anulação do procedimento. Pois uma licitação sem um edital seria como um jogo sem regras, seus participantes não teriam onde se basear e tudo seria permitido, assim como também não teria como ocorrer o julgamento objetivo, já que os critérios de julgamento não estariam claros. (MAZZA, 2014).

Essa providência é obrigatória, e sempre que tiver uma modificação no edital é obrigatória a devolução das propostas já entregues, para que elas tenham a oportunidade de se adequar às novas regras. (MEIRELLES, 2016).

f) Julgamento objetivo neste princípio “É vedada a utilização de qualquer elemento, critério ou fator sigiloso, secreto, subjetivo ou reservado que possa ainda que indiretamente elidir o princípio da igualdade entre os licitantes” de acordo com o Art. 44, § 1º da Lei nº 8.666/93. (BRASIL, 1993). Para garantir esse princípio, no edital devem constar claramente quais critérios serão utilizados para decidir quem será o vencedor do certame. (MAZZA, 2014). Já que licitação perderia o sentido se as propostas pudessem ser julgadas discriminatoriamente, com isso, perdendo a sua razão de ser, portanto, é fundamental que o julgamento seja objetivo, obedecendo exclusivamente os critérios mencionados no edital. (MEIRELLES, 2016).

g) Adjudicação compulsória ao vencedor ao fim da licitação, a administração pública não é obrigada a celebrar o contrato, porém se e quando for, deverá celebrar apenas com o vencedor do certame, caso contrário estaria indo contra uma das finalidades da licitação, que é a da proposta mais vantajosa. (MEIRELLES, 2016).

Mazza (2014) concorda com esses princípios e acrescentam alguns outros que, de certa forma, já estão contidos nesses, então iremos nos basear na nomenclatura de Meirelles por ser mais abrangente. Já tendo sido apresentado os princípios da licitação, agora seguiremos para os princípios gerais do direito administrativo que são:

a) Princípio da Legalidade garante que os participantes da licitação têm direito público subjetivo à fiel observância do procedimento estabelecido em lei, podendo qualquer cidadão acompanhar o seu desenvolvimento. (MAZZA, 2014, p.332).

A legalidade, como princípio de administração, quer dizer que ao contrário da administração privada que só pode fazer tudo que não estar proibida por lei, à administração pública só pode fazer o que está prevista em lei. (MEIRELLES, 2016).

b) Princípio da Impessoalidade obriga a licitante a conduzir com objetividade e imparcialidade o procedimento, a partir das normas presentes no edital, impedindo privilégios e favorecimentos indevidos em relação aos licitantes. (MAZZA, 2014). Com este princípio é garantido que o foco não seja o interesse público pessoal – que é proibido por este princípio – ou seja, o agente público deve agir sempre a favor do bem comum e não em defesa de interesses pessoais ou de terceiro interessado. (MEIRELLES, 2016, p. 90).

c) Princípio da Moralidade quanto a esse princípio Meirelles diz que “o agente administrativo, como ser humano dotado de capacidade de atuar deve necessariamente, distinguir o Bem do Mal, o Honesto do Desonesto e ao atuar, não poderá desprezar o elemento ético da sua conduta”. (MEIRELLES, 2016, p. 90).

A administração pública, apenas utilizar-se-á de meios lícitos, ações lícitas, para alcançar seus objetivos. (MAZZA, 2014).

Após conhecer os princípios é importante que se compreenda as modalidades de execução da licitação.

2.3 Modalidades

São os ritos previstos na lei para a realização das licitações, assim, por estarem previstos na lei não há desacordo entre os estudiosos acerca da quantidade e da nomenclatura dessas modalidades. De acordo com o Art. 22. da lei 8.666/93 existem apenas cinco modalidades - concorrência, tomada de preços, convite, concurso e leilão – (BRASIL, 1993). Porém posteriormente, foi criada a Lei n. 9.472/97 que regulamentaria a modalidade consulta e em seguida a Lei 10.520/2002 que regulamenta o pregão. (ALEXANDRINO; PAULO2017). No caso das fundações de apoio no âmbito de projetos de ensino, pesquisa, extensão, desenvolvimento institucional, científico e tecnológico e estímulo à inovação, existem ainda os procedimentos da **seleção pública de fornecedores**, prevista pelo Decreto nº 8.241 que mesmo não sendo uma modalidade de licitação aberta a todos, é utilizada por estas instituições.

Entre as três primeiras modalidades (concorrência, tomada de preço e convite) existe uma hierarquia de complexidade dos seus objetos e de valores. No § 4.º do art. 23 da Lei 8.666/1993, fica claro essa hierarquia quando o mesmo cita que "nos casos em que couber convite, a Administração poderá utilizar a tomada de preços e, em qualquer caso, a concorrência". (BRASIL, 1993).

Sendo a Concorrência a mais complexa onde cabe maior vulto orçamentário, seguida pela tomada de preço onde o vulto é intermediário, e por fim o convite onde cabe o menor

vulto orçamentário, seguindo essa lógica e por esse motivo a concorrência é onde tem mais competitividade e o convite é onde tem menos. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

A seguir serão apresentados os detalhes e características de cada modalidade.

a) Concorrência é a modalidade de licitação que tem a maior divulgação e assim a maior concorrência, pois entra qualquer empresa interessada que tenha os requisitos mínimos exigido no edital. (Meirelles, 2016).

É a mais utilizada, principalmente para compras de grandes valores, sendo obrigatória, em obras e serviços de engenharia, com valor acima de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais), e nos outros objetos, quando o valor é superior a R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais), e independentemente do preço da compra ou obra é obrigatória nos exemplos a seguir: 1) compras e alienações de imóveis; 2) concessões de direito real de uso; 3) licitações internacionais; 4) contratos de empreitada integral; 5) concessões de serviço público; 6) registro de preços. (MAZZA, 2014)

b) Tomada de preço é a modalidade onde a concorrência ocorre entre interessados devidamente cadastrados ou os demais interessados – para assim respeitar o princípio da igualdade – que atendam às condições do edital, os quais deverão entregar as propostas até três dias antes da data do recebimento das propostas dos demais. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

Essa modalidade é empregada para contratação com o preço intermediário de até R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais) para obras e serviços de engenharia e de até R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais) para os demais objetos. (MAZZA, 2014). E o seu prazo entre o edital e a ocorrência do evento é de trinta dias corridos quando a licitação for do tipo melhor técnica ou técnica e preço e quinze dias corridos quando for menor preço (MEIRELLES, 2016).

c) Convite é a modalidade focada no ramo do objeto; são enviadas cartas-convites direcionadas aos interessados que estejam no ramo desejado, cadastrados ou não, e não é obrigatória a publicação na imprensa oficial nessa modalidade, a obrigatoriedade é apenas de afixação de cópia do instrumento em local apropriado para que os demais interessados cadastrados – apenas os cadastrados podem participar do certame sem convite – possam se inscrever com antecedência de até vinte e quatro horas da apresentação das propostas, sendo necessária a quantidade mínima de três convidados (salvo exceções contidas em lei). (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

O prazo mínimo entre o envio dos convites e chegada das respostas é de cinco dias úteis. (MEIRELLES, 2016). Essa modalidade é a que tem os objetos de menor valor no certame, sendo utilizada para obras e serviços de engenharia de até R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais), e para os demais objetos de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais). (MAZZA, 2014).

d) Concurso de acordo com o Art. 22, § 4º, da Lei n. 8.666/93 é a modalidade de licitação que quaisquer interessados podem concorrer para melhor trabalho técnico, científico ou artístico, onde os vencedores ganharão prêmios – em dinheiro ou não –, onde o edital tem que ser publica em imprensa oficial com antecedência mínima de 45 dias. (BRASIL, 1993).

Essa modalidade diferente das primeiras, não é o valor do contrato que determina a sua usabilidade, e sim a sua natureza. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017). É importante frisar que de acordo com o art. 13, § 1.º, da Lei 8.666/1993 "os contratos para a prestação de serviços técnicos profissionais especializados deverão, preferencialmente, ser celebrados mediante a realização de concurso, com estipulação prévia de prêmio ou remuneração" exceto os casos em que não seja possível realizar o processo licitatório. (BRASIL, 1993).

e) Leilão é utilizado para venda de bens: 1) móveis inservíveis; 2) móveis de valor módico; 3) imóveis oriundos de procedimentos judiciais ou dação, onde qualquer interessado pode concorrer, e vence quem fizer a melhor oferta, ou seja, aquela que for maior ou igual ao

valor da avaliação.No leilão só pode ser utilizado para a venda de bens móveis da administração, se esse estiver o valor avaliado, (isolados ou globalmente), abaixo de R\$ 650.000,00 de acordo com o Art. 17, § 6.º da lei nº 8.666/93. (BRASIL, 1993). Acima desse valor, deve ser utilizada a concorrência (ALEXANDRINO; PAULO, 2017). O edital tem que ser publicado com antecedência mínima de quinze dias. Ganha aquele que der o melhor lance ou oferta. (MEIRELLES, 2016).

f) Pregão o pregão foi instituído pela MP 2.026/2000, onde era utilizado apenas para a União; com a criação da Lei 10.520/2002, o pregão foi estendido para todas as outras esferas da Federação. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

O interessante do pregão é que a Lei 8.666/93 cita que nenhuma nova modalidade poderá ser criada, porém a vedação é dirigida à Administração Pública, não impedindo que o legislador crie novas modalidades. Essa modalidade é sempre do tipo menor preço, destinada à aquisição de bens e serviços comuns – tendo comuns aqueles que não tenham especificidades usuais de mercado –, e pode ser utilizada para qualquer valor de contrato. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

É normal haver uma confusão entre o pregão e a concorrência; para diferenciar, Mazza diz que na “concorrência, interessa a quantidade do objeto, independentemente da qualidade; enquanto, no pregão, importa a qualidade, independentemente da quantidade”. (MAZZA, 2014, p. 339).

O art. 2º da Lei n. 10.520/2002 prevê duas modalidades de pregão: o convencional (presencial) e o eletrônico. (BRASIL, 2002). O pregão eletrônico é aquele realizado com apoio da internet, estando regulamentado pelo Decreto nº. 5.450/2005. De acordo com o art. 4º deste decreto, no âmbito Federal o pregão eletrônico deve ser utilizado preferencialmente, tendo as autoridades que justificar caso escolham o modo convencional (BRASIL, 2005).

g) Consulta essa também não consta na lei 8.666/93; ela está regularizada na Lei Geral de Telecomunicações - Lei 9.472/1997, e é uma modalidade exclusiva da Agencia Nacional de Telecomunicação – Anatel. (ALEXANDRINO; PAULO, 2017).

Essa modalidade será realizada mediante procedimentos próprios determinados por atos normativos expedidos pela agência, vedada sua utilização para contratação de obras e serviços de engenharia. (MAZZA, 2014).

Um resumo com as datas mínimas das modalidades acima pode ser visto no quadro abaixo.

Quadro 1-Prazos de cada modalidade

MODALIDADE	ANTECEDÊNCIA MÍNIMA	
Concorrência	45 dias	<ul style="list-style-type: none"> Quando o contrato a ser celebrado for do regime de empreitada integral. Quando a licitação for do tipo “melhor técnica ou” técnica e preço”
	30 dias	Demais casos
Tomada de preços	30 dias	Quando a licitação for do tipo “melhor técnica ou” técnica e preço”
	15 dias	Demais casos
Convite	5 dias úteis	
Concurso	45 dias	
Leilão	15 dias	
Pregão	8 dias úteis	

Fonte: Adaptado de Alves e Almeida (2016).

Falaremos agora da **seleção pública de fornecedores** que como já dito anteriormente este procedimento é específico para as fundações de apoio no âmbito de projetos de ensino, pesquisa, extensão, desenvolvimento institucional, científico e tecnológico e estímulo à inovação quando estas forem fazer contratações para apoio as Instituições Federais de Ensino Superior - IFES e demais Instituições Científicas e Tecnológicas - ICT por elas apoiados. (Brasil, 2014).

Antes de toda contratação deve ser feita uma pesquisa de mercado para obtenção de referências de preços dos objetos do certame; O instrumento convocatório da seleção pública de fornecedores conterà, no mínimo, a definição do objeto do certame, as exigências de habilitação, os critérios de julgamento das propostas, as obrigações das partes, o prazo de execução ou de fornecimento do objeto e as conseqüências da quebra de contrato, nessas seleções poderão ser adotados os modos de disputa aberto e fechado. (Brasil, 2014).

Para habilitação na seleção pública, será exigida do interessado mais bem classificado, exclusivamente, documentação referente à habilitação jurídica, à regularidade fiscal, qualificação técnica e econômico-financeira, conforme previsto em instrumento convocatório. (Brasil, 2014).

Neste modo de seleção, a contratação direta será permitida para obras e serviços de engenharia em valor inferior a R\$ 100.000,00 (cem mil reais), e para os demais objetos, valor inferior a R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais). E baseado neste procedimento que o sistema eletrônico de compras utilizado pela fundação em questão funciona, se permitindo comprar apenas objetos que não sejam obras e serviços de engenharia, e com valor abaixo de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais). (Brasil, 2014).

É importante frisar que para contratação direta as razões técnicas para eleição da vencedora deverão ser registradas nos autos do processo e aprovadas pela autoridade máxima da fundação de apoio, e que este decreto atenderá aos princípios da impessoalidade, da moralidade, da probidade, da publicidade, da transparência, da eficiência, da competitividade, da busca permanente de qualidade e durabilidade, e da vinculação ao instrumento convocatório. (Brasil, 2014).

Diferente da Lei 8.666/93 esse decreto prevê uma fase recursal única, que dá celeridade ao certame. (ROSADO, 2017).

“Os procedimentos de seleção de que trata este decreto deverão ocorrer, preferencialmente, na forma eletrônica, por meio da utilização de recursos de tecnologia da informação e da comunicação.” (Brasil, 2014).

Após a explanação a respeito da licitação, iremos adentrar no tema das tecnologias de informação e comunicação como foco na licitação, para melhor compreensão do sistema eletrônico de compras da fundação.

3 SISTEMA ELETRÔNICO PARA LICITAÇÃO (SEC)

É importante ressaltar que os sistemas eletrônicos de compras, surgiram de uma necessidade do governo de gerar eficiência nas compras públicas. (SANTANA, 2013).

O SEC consiste em toda forma de transação mercantil onde as empresas usam os recursos de tecnologia da informação através da rede. (SANTANA, 2013). As compras feitas de forma eletrônica implicam no uso de sistemas informatizados para a aquisição de bens e serviços online, incluindo a terceirização de fornecedores, as licitações, os leilões reversos e a cotação eletrônica. (CALDWELL et al., 2005). No caso das fundações de apoio ao ensino podem utilizar também a seleção pública de fornecedores.

Na área de gestão dos processos de contratação, destacam-se o forte uso da tecnologia na automatização de processos, principalmente, os sistemas de pagamento informatizados, a utilização da Internet na colocação de pedidos e a automação do processo de compra, começando na requisição da compra até o pagamento. (FERNANDES, 2005).

A Web possui característica de processamento distribuído, seguindo uma organização cliente-servidor. Os clientes, programas e máquinas sob controle direto dos usuários enviam requisições para os servidores Web e recebem o conteúdo solicitado. Este conteúdo é formatado e exibido pelo navegador, que é o responsável pela formatação do documento que será exibido. Os servidores, programas e máquinas que efetivamente armazenam e controlam o acesso à informação atendem as requisições recebidas de acordo com suas políticas de operação.

Os Principais Tipos de Transações de Comércio Eletrônico são B2B (Business to Business): transações realizadas entre empresas; B2C (Business to Consumer): transações realizadas entre empresas e consumidores. A relação entre uma loja de varejo e um cliente utilizando a Internet como meio de negociação é caracterizada como uma transação deste tipo; G2G (Government to Government): transações intra ou inter-governos; G2C (Government to Citizen): transações entre governos e cidadãos; G2E (Government to Employee): transações entre governos e seus servidores públicos; G2B (Government to Business): transações entre governos e seus fornecedores. (Mendes, 2013)

O sistema eletrônico de compras analisado neste trabalho pode ser classificado como B2B.

Entre as décadas de 70 a 90 a população estava insatisfeita com o modelo de Administração Pública, por conta da sua burocrática e seus baixos resultados. Então os esforços se voltaram para a criação de um novo modo para atender o mundo globalizado, foi aí que nasceu o modelo Administração Pública gerencial. (BRESSER PEREIRA, 1996).

Com a necessidade de atender melhor a população que estava cada dia mais insatisfeita, associada à crescente revolução tecnológica, a nova Administração Pública se concentra no desenvolvimento do governo eletrônico.

Em 1997 a União criou um regime exclusivo de contratações para a ANATEL - Agência Nacional de Telecomunicações, através da lei 9.472 a partir desse regime surge o pregão, através da Medida Provisória nº 2.026, O pregão passa a ser regulamentado na sua forma eletrônica, por intermédio do Decreto nº 3.697/2000. (SANTANA, 2013).

Um dos benefícios mais evidentes do pregão eletrônico é a redução do tempo de fechamento da compra. O formato eletrônico é menos burocratizado, ao contrário das modalidades tradicionais da Lei nº 8.666/93 que regem as licitações de acordo com a revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ. (FARIA, et al.2011)

A tecnologia já está interligada em todos os campos de comunicação da vida humana, na empresarial não seria diferente. As TIC's mudaram todo o ciclo informativo, isto pode ser visto nos processos, atividades, custos etc. através do processamento automático da informação em grande velocidade, do registro e armazenamento de dados a baixo custo, acesso a informação à distância e principalmente avaliação e monitoramento de uso da informação. (FERNANDES E ALVES, 1992, p.72).

4 METODOLOGIA

Para a realização desse artigo foi feita uma pesquisa de campo e uma pesquisa bibliográfica para alcançar o objetivo proposto.

A pesquisa busca compreender as limitações para a utilização do sistema eletrônico de compras pela Fundação de Apoio ao Ensino assume-se o modelo de pesquisa, classificada como descritiva, de acordo com a taxonomia de Vergara (2013, p. 41-44), "A pesquisa descritiva: Caracteriza um fenômeno ou população, podendo estabelecer correlação entre variáveis e sua natureza;" Portanto no que diz respeito aos fins, essa pesquisa se classifica como descritiva, uma vez que tem por objetivo de analisar variáveis de um sistema.

Primeiro foi feito o referencial bibliográfico para entender quais as características e princípios da Licitação, os decretos que regem a fundação, as tecnologias de informações e

comunicações nos processos licitatórios e os sistemas eletrônicos para licitação. De acordo com Mattar (1995), todo trabalho deve pressupor uma metodologia que dê sustentação teórica ao tema abordado na pesquisa, de modo que os objetivos delimitados possam ser alcançados com êxito.

Depois foi visto como o sistema eletrônico de compras proposto pela fundação funcionava, para isso foi feita uma entrevista semiestruturada com o gerente administrativo que é um dos criadores do sistema, depois a próxima etapa foi analisar a percepção da fundação a respeito do sistema, essa análise foi feita através também de uma entrevista semiestruturada aplicada também com o gerente administrativo.

As entrevistas semiestruturadas são o modelo mais usual de entrevistas. Para que essas entrevistas ocorram, é necessária uma prévia programação de perguntas abertas, de acordo com os objetivos e estudos da pesquisa, que serão feitas ao entrevistado verbalmente e na ordem prevista, havendo a possibilidade de discorrer sobre outras hipóteses e assuntos pertinentes que surjam no decorrer do processo. (TRIVIÑOS, 1987; LAVILLE & DIONNE, 1999 apud OLIVEIRA, 2011).

E por fim, foi visto a percepção das empresas fornecedoras da fundação a respeito do sistema eletrônico de compras; para tanto foi aplicado um questionário, que foi enviado via e-mail para as empresas fornecedoras da fundação que tinham o e-mail salvo nos registros da mesma. O critério para escolha dessas empresas foi a praticidade, aquelas que a fundação forneceu o contato.

De acordo com Marconi e Lakatos (2007), “alguns autores consideram a entrevista como o instrumento por excelência da investigação social” e essa será a primeira técnica de coleta de dados.

Toda a metodologia utilizada nessa pesquisa teve por objetivo possibilitar uma melhor análise da problemática que envolve o uso do sistema eletrônico de compras da Fundação.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para analisar as limitações da utilização do Sistema Eletrônico de Compras pela Fundação, foram feitas duas entrevistas, uma com o intuito de compreender as características do sistema, outra para avaliar a percepção da fundação sobre a utilização desse sistema, e um questionário para conhecer a aceitação dos fornecedores da Fundação de um sistema eletrônico de compras.

Com base nas informações apresentadas na Fundamentação Teórica, apresentamos neste capítulo a análise dos dados coletados e os resultados obtidos neste estudo.

5.1 Características do Sistema Eletrônico de compras da Fundação de Apoio ao Ensino

De acordo com a Fundação o sistema conta com uma área para o fornecedor, onde ela cadastra suas informações empresariais (CNPJ, endereço, inscrição Estadual...); depois cadastra as atividades a que está habilitado junto à Receita Federal; em seguida anexa suas certidões para ficar habilitado a participar do certame; e, por último, registra o usuário e cria sua senha.

Quando a fundação solicitar uma compra, o processo será o seguinte: cadastra o material a ser cotado e sua atividade (nicho de mercado) de acordo com o quadro fornecido pela Receita Federal, e automaticamente o sistema enviará o pedido de cotação para os fornecedores que possuem a atividade exigida. Após isso, o sistema seleciona as três melhores propostas e já indicará o vencedor, ficando o setor de compras responsável por analisar o orçamento para ver se o material está dentro da especificação solicitada.

A fundação informou que todos podem se cadastrar e existe um guia prático no próprio site, porém esse guia não existe.

Considerando o referencial o sistema utilizará a modalidade Seleção Pública de Fornecedores no modo de contratação direta, que é permitida para obras e serviços de engenharia em valor inferior a R\$ 100.000,00 (cem mil reais), e para os demais objetos valor inferior a R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais), (Art. 26 do Decreto nº 8.241) desse modo o sistema só permite a efetuação de compras de outros objetos que não sejam obras e serviços de engenharia e abaixo do valor de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais).

Dessa forma o sistema viabiliza a maioria dos princípios fundamentais de uma licitação justa e todos os do Direito Administrativo, da seguinte maneira: por ser aberto para todos se cadastrarem e concorrerem ele garante a Isonomia, como o sistema envia solicitação para todos os interessados no objeto ele garante a Publicidade, por ocorrer de forma eletrônica com a mínima interferência humana ele garante a Legalidade, a Impessoalidade, o Julgamento Objetivo e a Moralidade do certame, assim como ele garante o Sigilo das Propostas, pois os concorrentes apenas ficaram sabendo no fim quem foi o vencedor, sem em nenhum momento verificar a oferta dos concorrentes e assim obter vantagens, e por fim ele garante a adjudicação compulsória ao vencedor, já que o próprio sistema selecionara o vencedor publicamente e automaticamente, deixando-o avisado dos seus direitos.

O SEC foi implantado em 2016.

5.2 Avaliação dos fornecedores sobre o sistema eletrônico de compras da Fundação. (SEC)

O questionário teve o objetivo de conhecer a aceitação dos fornecedores da Fundação do uso de um sistema eletrônico de compras, e 100% dos fornecedores que responderam não tinham conhecimento do Sistema Eletrônico de Compras da fundação. Esses fornecedores que responderam ao questionário são os que têm a maior frequência de compras com a Fundação, porém existem alguns (poucos) cadastros feitos no sistema, e relatos dos funcionários da fundação que algumas empresas pararam na parte do cadastro que precisa enviar os certificados e certidões que comprovem sua regularidade.

Tinham outras perguntas nesse questionário, porém com a primeira resta sendo que “não conheciam o SEC da Fundação”, não tinha como analisar a percepção do uso do sistema em empresas fornecedoras que nem tinham ciência da sua existência.

5.3 Avaliação da percepção da fundação a respeito do SEC

Foi feita uma entrevista com o intuito de avaliar a percepção da fundação sobre a utilização desse sistema, e foram extraídos os seguintes dados:

A fundação resolveu implementar o sistema por vontade própria para automatizar o processo de compra, porém não enxerga o sistema como prioridade para a sua funcionalidade, somente com uma melhoria grande nos processos de compra, que facilitaria os processos, e uniria fundação e os fornecedores de forma *online* sem necessidade de grandes intervenções pessoais, gerando as compras automaticamente.

A fundação não enxerga pontos negativos no sistema. Em sua visão todos os pontos negativos estão nos fornecedores, por terem costumes de realizarem as vendas praticamente de modo presencial, deixando de lado o processo de vendas *online*.

Ela enxerga o SEC com um amplificador de fornecedores, aumentando a concorrência e diminuindo os preços. A divulgação do sistema foi feita nos principais jornais locais, e a fundação alega que todos os seus fornecedores têm conhecimento do sistema, mas poucos efetuaram o cadastro de forma completa, porém na prática é visto que não é assim, os fornecedores não conhecem o sistema, pois como a fundação não o percebe como prioridade,

como também não despense esforços para uma melhor divulgação e incentivo para as empresas se cadastrarem.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse trabalho foi compreender as limitações para a utilização do sistema eletrônico de compras de uma fundação de apoio ao ensino, sistema esse que mesmo estando disponível em um portal *online* não estar sendo utilizado. Para essa análise foram criados três objetivos específicos – compreender as características do sistema eletrônico de compras, compreender a aceitação pelos fornecedores do uso do sistema e avaliar as percepções da fundação do uso do sistema eletrônico de compras. – Aliado a esses objetivos foi feita uma pesquisa a respeito do tema licitação seus princípios, finalidades, conceitos e modalidades, e do tema tecnologia de informação e comunicação nos processos licitatórios, onde foi abordado o tema sistema eletrônico para licitação (SEC), para dar base às análises.

O primeiro objetivo foi alcançado através de uma entrevista aplicada na fundação com o gerente administrativo, onde de acordo com os resultados obtidos, pode-se concluir que embora a fundação tenha implementado o sistema por vontade própria, para automatizar o processo de compra, o mesmo não é visto como vital para o funcionamento da mesma, mas deveria ser de acordo com o Art. 33 do Decreto nº 8.241/2014, que deixa claro sua predileção pela seleção por meios eletrônicos, mostrando assim, que o uso do Sistema Eletrônico de Compras é de fato o meio mais seguro e eficaz para realização de compras.

O segundo objetivo foi alcançado através de um questionário onde foi possível perceber que a divulgação da fundação não atingiu o objetivo previsto, pois as empresas fornecedoras não têm conhecimento do sistema, e aquelas que têm, assim como aquelas que não o conhecem, não se preocupam em se cadastrar, pois já estão acostumadas a receber os pedidos de cotações de compras diretas, de forma mais cômoda para elas, o que gerou a não utilização do sistema. A divulgação do referido sistema deveria ter sido feita de forma mais efetiva e direcionada a todos os fornecedores. Como nem todos os fornecedores estão tendo conhecimento da oportunidade de venda o princípio da Isonomia não está sendo seguido, de acordo com Mazza (2014) esse princípio impõem que a comissão da licitação ofereça tratamento igualitário a todos os participantes do certame. Ou seja, garante que todos tenham tratamento e chances iguais, evitando preferencialismos.

O terceiro objetivo foi alcançado através de outro questionário aplicado na fundação onde ficou claro que um dos motivos que impede a mudança de comportamento da mesma e uma tomada de atitude é a sua visão de que a culpa do problema do sistema não estar sendo usado como deveria é toda dos fornecedores. Dessa forma a fundação não faz uma gestão voltada a convencer as empresas a se cadastrarem no sistema, já que ela não enxerga essa atividade com sua responsabilidade. A fundação deveria investir como já dito na divulgação do sistema de forma direta, assim como deveria criar manuais para serem distribuídos às empresas fornecedoras que as oriente a como se cadastrar, pois mesmo que a interface do sistema seja de fácil compreensão e a fundação afirme que existe manual, porém esse não existe; as compras deveriam ser fechadas somente através do sistema, da forma como a fundação entra em contato para solicitar cotação, ela entraria em contato com as empresas fornecedoras e solicitaria a cotação, mas esclareceria que a conclusão do pedido só poderia ser feita através do sistema, fazendo esse procedimento para todas as empresas, direcionando-as para o sistema de forma manual, para que no futuro isso aconteça de forma automática.

Por fim concluímos que a fundação tem em mãos um sistema que garante todos os princípios da licitação e do direito administrativo, com a facilidade da compra direta permitida pelo Decreto nº 8.241 por ser uma fundação de apoio ao ensino, e poder fazer Seleção Pública de Fornecedores. Porém não tem maturidade administrativa para migrar todas as suas compras para esse sistema, por mais que tenha vontade, e acredite que vá auxiliar na

gestão, falta impulsionar o sistema, para que ele venha a funcionar de modo como esperado daqui a um tempo. Esse trabalho de impulsionar o sistema é um trabalho ininterrupto e eterno, já que sempre tem novos fornecedores e esses novos fornecedores não terão conhecimento do sistema *a priori*.

Esse trabalho visou analisar o Sistema Eletrônico de Compras da fundação. Análise foi feita, o sistema é muito bom, a fundação não o fomenta da forma esperada e as empresas fornecedoras não tem conhecimento na maioria dos casos da existência desse sistema. Desse modo o problema não está no SEC, e sim na relação entre a fundação e seus fornecedores.

Como proposta de solução a Fundação deveria deixar claro para os fornecedores que a única forma de fechar negócio com ela a partir da data x, seria por meio do seu sistema, obrigando as empresas que quiserem continuar fornecendo para a fundação, a se cadastrar no sistema, forçando-as a se adaptar ao sistema, ao invés da fundação se adaptar a falta do uso do SEC.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito administrativo descomplicado**. 25.e d. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

ALVES, Erick; Almeida, Herbert. **Lei 8.666/93 – Atualizada e Esquematizada para Concursos**. Disponível em: <https://dhg1h5j42swfq.cloudfront.net/2016/01/22211228/Lei-8666-93-atualizada-e-esquematizada_nova.pdf> Acesso em: 17 de novembro de 2018.

ANGHER, Anne Joyce e SIQUEIRA, Luiz Eduardo Alves de. **Dicionário Jurídico**. 6ª ed. São Paulo: Rideel, 2002.

BRASIL. Lei nº 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**. Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18666cons.htm>. Acesso em: 17 de novembro de 2018.

BRASIL. **Ministério do Planejamento. Guia de compras públicas sustentáveis para a administração Federal**, Brasília: 2010. 46 p.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. **A administração pública gerencial: estratégia e estrutura para um novo Estado**. Brasília: ENAP, 1996.

Decreto no 8.241, de 21 de maio de 2014. **Regulamenta o art. 3º da Lei no 8.958, de 20 de dezembro de 1994, para dispor sobre a aquisição de bens e a contratação de obras e serviços pelas fundações de apoio**. Brasília, 2014 DF. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/120002504/decreto-8241-14>>. Acesso em: 17 de nov. 2018.

FERNANDES, A. A.; ALVES, M. M. **Gerência estratégica da tecnologia da informação: obtendo vantagens competitivas**. Rio de Janeiro: LTC, 1992

FERNANDES, C. C. C. **Transformações na gestão de compras da administração pública brasileira**, ano 1, nov. 2008. Disponível em: <<http://repositorio.enap.gov.br/handle/1/1713>>. Acesso em: 07 de nov. de 2019.

MARCONI, M. A.; LAKATOS; E. M. **Metodologia científica**. 3 ed. ampl. e rev. São Paulo: Atlas, 2000.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing**. Atlas: São Paulo, 1995.

MAZZA, Alexandre. **Manual de direito administrativo**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 27. ed. São Paulo: Malheiros, 2016.

MENDES, Laura Zimmermann Ramayana. **E-commerce: origem, desenvolvimento e perspectivas**. 2013 Disponível em <<http://hdl.handle.net/10183/78391>> Acesso em 07 de novembro de 2019.

Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online), Rio de Janeiro, 2011. v. 16, n. 1, p. 59 - p. 62.

SANTANA, Paulo Rodrigues de, **SISTEMA ELETRÔNICO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS: O desempenho do SIASG-Comprasnet e sua influência para o futuro das compras governamentais**. 2013 Disponível em: <<https://www.negociospublicos.com.br/congresso2013/anexos/Artigo-TCC-PauloRSantana.pdf>>

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 15 ed. São Paulo: Atlas, 2013

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM A FUNDAÇÃO 1

- 1- A fundação resolveu implementar o sistema por vontade própria ou por obrigatoriedade?
R- Por vontade própria para automatizar o processo de compra.
- 2- A fundação enxerga o sistema como vital para sua funcionalidade?
R- Vital não, mas enxerga como uma melhoria grande nos processos de compra.
- 3- A fundação acha que o programa facilitaria os processos?
R- Com certeza. O sistema de compras *online* irá unir a fundação e os fornecedores de forma online sem necessidade de grandes intervenções pessoais, gerando as compras automaticamente.
- 4- A fundação enxerga algum ponto negativo do sistema?
R- Não. Acabamos encontrando pontos negativos nos fornecedores, por terem costumes de realizarem as vendas praticamente de modo presencial, deixando de lado o processo de vendas *online*.
- 5- A fundação acha que o sistema pode atrapalhar por nem sempre efetuar compras com as pessoas que já tem costume e confiança?
R- Não. Vemos o sistema como um amplificador de fornecedores, aumentando a concorrência e diminuindo os preços.
- 6- O que já foi feito de campanha para divulgação do sistema?
R- Nossas divulgações foram feitas nos principais jornais locais.
- 7- Todo o fornecedor da fundação tem conhecimento do SEC?
R- Tem sim, mas poucos efetuaram o cadastro de forma completa.
- 8- Existem mais de um fornecedor para o mesmo tipo de material?
R- Sim.

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM A FUNDAÇÃO 2

1- Como funciona o SEC?

R-Bom, o sistema tem a área para o fornecedor, onde o mesmo: 1. Cadastra suas informações empresariais (CNPJ, endereço, inscrição Estadual, ...); 2. Cadastra suas atividades a qual está habilitada junto à Receita Federal; 3.anexa suas certidões para ficarem hábeis a participarem do certame; e 4 cria sua senha e usuário. Quando a Fundação solicitar uma compra, o processo será o seguinte: cadastramos o material a ser cotado e sua atividade (de acordo com o quadro fornecido pela receita federal), e automaticamente o sistema enviará o pedido de cotação para as empresas que possuem a atividade exigida. Após isso, o sistema seleciona as 3 melhores propostas e já indica o vencedor, ficando o setor de compras responsável por analisar o orçamento para ver se o material está dentro da especificação que foi solicitado.

2- Qualquer empresa pode ser cadastrar?

R- Todas

3- Existe um manual de uso?

R- Temos um guia prático no próprio site.

APÊNDICE C – QUESTIONARIO COM AS EMPRESAS FORNECEDORAS

1. Responda de 0 a 10, sendo que 0 significa nada/não, 5 mais ou menos e 10 muito/sim.
2. De 0 a 10 quanto você sabe o que é um sistema eletrônico de compras?
3. De 0 a 10 quanto você considera o sistema eletrônico de compras um aliado na hora de vender seus produtos?
4. Você sabia que a fundação tem um sistema eletrônico de compras?
5. Você já fez ou tentou fazer cadastro no sistema eletrônico de compras da fundação?
6. De 0 a 10 quanto você sentiu dificuldade para realizar o cadastro?
7. Você concluiu o cadastro?
8. Você tem alguma crítica de melhoria para o sistema eletrônico da fundação?