

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**AS LICITAÇÕES PÚBLICAS SOB A  
ÓTICA DAS EMPRESAS  
DE SERVIÇOS CONTÁBEIS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO**

**Edson Evandro Massirer  
Frederico Freddo Fleck**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2006**

**AS LICITAÇÕES PÚBLICAS SOB A  
ÓTICA DAS EMPRESAS  
DE SERVIÇOS CONTÁBEIS**

**por**

**Edson Evandro Massirer  
Frederico Freddo Fleck**

Trabalho de conclusão apresentado ao Curso de Ciências  
Contábeis/CCSH/UFSM como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Bacharel em Ciências Contábeis.**

**ORIENTADORA: PROF<sup>a</sup>. SELIA GRÄBNER**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2006**

**Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências Sociais e Humanas  
Curso de Ciências Contábeis**

A Orientadora, abaixo assinada,  
aprova o Trabalho de Conclusão de Curso

**AS LICITAÇÕES PÚBLICAS SOB A  
ÓTICA DAS EMPRESAS DE  
SERVIÇOS CONTÁBEIS**

elaborado por  
**Edson Evandro Massirer  
Frederico Freddo Fleck**

como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Bacharel em Ciências Contábeis**

**Orientadora:**

---

**Prof<sup>ª</sup>. Selia Gräbner**

Santa Maria, setembro de 2006

## **DEDICATÓRIA**

Aos professores do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria, em especial à orientadora Selia Gräbner. Aos colegas de faculdade. E a todos os profissionais da área contábil.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, pelas oportunidades. Às nossas famílias, por todo o apoio e sacrifícios desmedidos. Às pessoas que amamos, simplesmente por serem quem são. À professora Selia, pelo incentivo e sabedoria.

Às empresas de serviços contábeis do município de Santa Maria, pela contribuição plena.

“Se as coisas são inatingíveis... ora!  
Não é motivo para não querê-las.  
Que tristes os caminhos, se não fora  
a mágica presença das estrelas.”

(Mário Quintana)

## **RESUMO**

Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade Federal de Santa Maria

### **AS LICITAÇÕES PÚBLICAS SOB A ÓTICA DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS CONTÁBEIS**

AUTORES: EDSON EVANDRO MASSIRER

FREDERICO FREDDO FLECK

ORIENTADORA: PROF<sup>a</sup>. SELIA GRÄBNER

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 8 de setembro de 2006.

Este trabalho apresenta uma análise acerca da assessoria na área das licitações por parte das empresas prestadoras de serviços contábeis localizadas na cidade de Santa Maria. O mesmo objetivou a avaliação dos diversos procedimentos realizados pelas mesmas, bem como a determinação da existência de um potencial de mercado para a especialização e aprimoramento destes serviços. Como meios para atingir tais objetivos, foi realizada pesquisa bibliográfica, com relação a algumas temáticas principais, sendo elas: a contabilidade; a contabilidade pública; as licitações públicas; as empresas de serviços contábeis. De forma complementar, visando maior esclarecimento e obtenção de conclusões, foi desenvolvida uma pesquisa através da aplicação de questionários junto às empresas contábeis, esta objetivando obter noções essenciais a respeito dos temas propostos. Com isso, angariaram-se subsídios para a determinação de vários aspectos que mereceram análise posterior, tais como: amplitude (número de funcionários, número de clientes), diversidade de serviços prestados, serviços não-oferecidos (bem como as motivações para a adoção de tal postura), treinamento de funcionários, rentabilidade e hipóteses de ampliação dos serviços. De forma conclusiva, tem-se que a prestação de serviços na área de licitações é um mercado em crescimento com possibilidades de uma maior atuação por parte das empresas de serviços contábeis.

Palavras-chave: Contabilidade, Licitações, Serviços Contábeis.

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Número de funcionários .....	31
GRÁFICO 2 - Número de clientes .....	32
GRÁFICO 3 - Tipos de serviços prestados .....	32
GRÁFICO 4 - Orientação a respeito de índices de balanços .....	33
GRÁFICO 5 - Empresas com pelo menos um funcionário treinado .....	33
GRÁFICO 6 - Número de funcionários x Funcionários treinados .....	34
GRÁFICO 7 - Rentabilidade dos serviços na área de licitações .....	35
GRÁFICO 8 - Motivos para não prestar os serviços .....	36

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1</b>	<b>A contabilidade .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2</b>	<b>A contabilidade pública .....</b>	<b>13</b>
<b>2.3</b>	<b>As licitações públicas .....</b>	<b>16</b>
<b>2.4</b>	<b>As empresas de serviços contábeis .....</b>	<b>23</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>29</b>
<b>4</b>	<b>DESENVOLVIMENTO.....</b>	<b>31</b>
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>37</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>40</b>
	<b>APÊNDICE .....</b>	<b>42</b>

## 1 INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas no cenário dos negócios têm provocado uma grande necessidade de atualização por parte das empresas de diversas áreas. Exige-se qualidade e transparência em todos os níveis de informação repassada ao público interessado, assim demanda o mercado, e é esta a mentalidade que as corporações devem adotar, independente de seu tamanho ou objetivos condutores.

Com as empresas de serviços contábeis isso também ocorre, e de maneira mais acentuada. Mudanças constantes na legislação tornam os contadores estudantes permanentes, que necessitam sempre buscar novos conhecimentos para sustentar e ampliar suas posições no mercado, de forma competitiva.

As empresas, principalmente de pequeno porte, buscam nos serviços contábeis, não apenas a escrituração contábil, elaboração de demonstrativos e apuração de impostos. Buscam, além disso, profissionais que se incumbam de todas as questões burocráticas atinentes às suas atividades, estando nessas questões incluído o devido embasamento para processos licitatórios, que pode ser de grande valia para empresas com planos de expansão sobre a concorrência, onde quer que esta se encontre.

Tendo em vista o grande número de empresas que participam de processos licitatórios junto aos órgãos públicos em suas diversas esferas, acredita-se ser importante uma análise deste crescente mercado, representado pela prestação de serviços de assessoria na área de licitações, por parte das empresas de serviços contábeis. E com essa premissa, realiza-se inicia-se essa pesquisa sobre as licitações públicas sob a ótica das empresas de serviços contábeis, sendo a mesma realizada junto a empresas prestadoras de serviços contábeis de Santa Maria – RS.

É senso comum que a administração pública tem responsabilidade por uma grande parcela das movimentações de recursos financeiros. Logo, é razoável concluir que sua manutenção envolve uma enorme gama de dispêndios, divididos entre aquisições de bens, contratação de serviços ou execução de obras.

Essas compras são regidas pela Lei Federal 8.666/93, denominada Lei das Licitações, que estabelece o regramento das mesmas e dos contratos a serem realizados pela administração pública no Brasil.

A possibilidade de negócios que as licitações públicas representam para as empresas tem levado a novos questionamentos sobre a suficiência da atuação das empresas de serviços contábeis na assessoria das mesmas, uma vez que a solicitude dos contadores é fundamental para que as informações requeridas de cada empresa sejam tão fidedignas e completas quanto forem possíveis.

Partindo dessa premissa, o questionamento que se faz presente é o seguinte: De que forma as empresas de serviços contábeis prestam assessoria na área de licitações, no município de Santa Maria?

Primariamente, objetivou-se neste trabalho avaliar os procedimentos de assessoria das empresas de serviços contábeis, no que diz respeito às licitações. Aprofundando esta mesma avaliação, torna-se possível determinar o potencial de mercado existente na área de licitações, bem como avaliar as condições e a forma de assessoria fornecida pelas empresas contábeis e verificar o interesse e a possibilidade de ampliação dos serviços.

Além dos objetivos norteadores, o trabalho também teve por meta a comprovação (ou rejeição) da hipótese de que a assessoria na área de licitações no município de Santa Maria representa um nicho de mercado a ser explorado.

Apresenta-se, primeiramente, uma revisão bibliográfica sobre o tema proposto, abordando hierarquicamente, e de forma básica, a contabilidade, em geral, e o posterior estudo do ramo da contabilidade pública. Dentro dessa, analisa-se de forma mais detalhada as normas e procedimentos inerentes às licitações públicas. Após isso, faz-se importante a abordagem específica a respeito das empresas de serviços contábeis e da prestação de serviço nessa área.

## **1 TEMA**

As licitações públicas sob a ótica das empresas de serviços contábeis.

### **1.1 Delimitação do tema**

A pesquisa será realizada junto a empresas prestadoras de serviços contábeis de Santa Maria—RS.

## **2 PROBLEMA**

É senso comum que a administração pública tem responsabilidade por uma grande parcela das movimentações de recursos financeiros. Logo, é razoável concluir que sua manutenção envolve uma enorme gama de dispêndios, dividida entre aquisições de bens, contratação de serviços ou execução de obras.

Essas compras são regidas pela Lei Federal 8.666/93, denominada Lei das Licitações, que estabelece o regramento das mesmas e dos contratos a serem realizados pela administração pública no Brasil.

A possibilidade de negócios que as licitações públicas representam para as empresas tem levado a novos questionamentos sobre a suficiência da atuação das empresas de serviços contábeis na assessoria das mesmas, uma vez que a solicitude dos contadores é fundamental para que as informações requeridas de cada empresa sejam tão fidedignas e completas quanto forem possíveis.

Partindo dessa premissa, o questionamento que se faz presente é o seguinte: De que forma as empresas de serviços contábeis prestam assessoria na área de licitações, no município de Santa Maria?

## **3 OBJETIVOS**

### **3.1 Objetivo Geral**

Avaliar os procedimentos de assessoria das empresas de serviços contábeis, no que diz respeito às licitações.

### **3.2 Objetivos Específicos**

- a) determinar o potencial de mercado existente na área de licitações.
- b) avaliar as condições e a forma de assessoria fornecida pelas empresas contábeis.
- c) verificar o interesse e a possibilidade de ampliação dos serviços.

## **4 HIPÓTESE**

A assessoria na área de licitações, por parte das empresas de serviços contábeis representa um nicho de mercado a ser explorado.

## **5 JUSTIFICATIVA**

As mudanças ocorridas no cenário dos negócios têm provocado uma grande necessidade de atualização por parte das empresas de diversas áreas. Exige-se qualidade e transparência em todos os níveis de informação repassada ao público interessado, assim demanda o mercado, e é esta a mentalidade que as corporações devem adotar, independente de seu tamanho ou objetivos condutores.

~~Com as empresas de serviços contábeis isso também ocorre, e de maneira mais acentuada. Mudanças constantes na legislação tornam os contadores estudantes permanentes, necessitando sempre buscar novos conhecimentos para sustentar e ampliar suas posições no mercado, de forma competitiva.~~

~~As empresas, principalmente de pequeno porte, buscam nos serviços contábeis, não apenas a escrituração contábil, elaboração de demonstrativos e apuração de impostos. Buscam, além disso, alguém que se incumba de todas as questões burocráticas atinentes às suas atividades, estando nessas questões incluído o devido embasamento para processos licitatórios, que pode ser de grande valia para empresas com planos de expansão sobre a concorrência, onde quer que esta se encontre.~~

~~Tendo em vista o grande número de empresas que participam de processos licitatórios junto aos órgãos públicos em suas diversas esferas, acredita-se importante uma análise deste crescente mercado, representado pela prestação de serviços de assessoria na área de licitações, por parte das empresas de serviços contábeis.~~

## **26 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA**

### **26.1 A Contabilidade**

Milhares de anos construíram lentamente o pensamento contábil como é conhecido nos dias atuais. A necessidade de determinar o que é nosso, e de nosso próximo; o que devo a alguém, e aquilo que a mim é devido. A evolução do cálculo e manutenção do patrimônio humano, a princípio de forma individual, e posteriormente na forma do capital unificado de vários em torno de objetivos comuns, conhecidas como empresas e corporações, ocorreu em pontos distantes do mundo, e adotando cada vez mais o aspecto unificado que se conhece atualmente.

A contabilidade, e o conhecimento contábil por si só, são objetos de constante evolução através do tempo. Embora os alicerces fundamentais desta ciência continuem essencialmente os mesmos (a causa e o efeito, o débito e o crédito), como nas mais variadas áreas de atuação, observa-se um aperfeiçoamento sutil nos métodos e procedimentos da prestação de serviço contábil como estes são conhecidos.

O próprio conceito de contabilidade é bastante abstrato, uma vez que depende de quão estratificado é o pensamento do conceituador: uma observação meramente empírica desta profissão, levando em conta apenas o aspecto

mecanicista, escriturário, pode levar a um entendimento apenas parcial do que é contabilidade, uma vez que a questão científica é posta de lado. O mais correto é, talvez, mesclar as abordagens, e através desse processo vislumbrar que esta área de atuação envolve processos de gerência de informações (e o correto uso dos benefícios providos por estas), controladoria, análises econômico-financeiras, entre outras tantas variações e possibilidades.

Incontáveis foram as conceituações obtidas através dos séculos, cada uma se desenvolvendo paralelamente com a contabilidade em si, evoluindo de forma singular. Algumas formas, no entanto, tendem a se sobressair: segundo Sá (1998, p.48), “Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais, preocupando-se com realidades, evidências e comportamentos dos mesmos, em relação à eficácia funcional das células sociais”. De acordo com o autor, esta definição cobre de forma satisfatória tanto os limites, como o objeto e a natureza do estudo da ciência contábil. Nota-se, então, que observar a contabilidade meramente pelo seu aspecto mecânico é ver apenas as ferramentas de que um profissional da área se utiliza para obter o máximo proveito do seu constante estudo dos aspectos econômicos, financeiros e patrimoniais de uma entidade em questão.

Igualmente imprudente seria definir contabilidade como a ciência da informação, uma vez que informação, conceitualmente, é uma matéria livre, oriunda das mais diversas fontes e por estas mesmas definida. Um contador fornece informação contábil; um jornalista também fornece informação, mas esta não estará obrigatoriamente ligada à contabilidade. É presunção e erro supor que esta ciência é soberana sobre um termo tão amplo. O contador vale-se de dados e estatística da natureza da sua profissão para obter conclusões e resultados, como um engenheiro o faz ao avaliar uma construção, e um médico para determinar o correto tratamento de um paciente.

É importante, também, a determinação dos objetivos básicos da Contabilidade, os quais são muito mais amplos do que a simples salvaguarda dos bens patrimoniais da empresa.

De acordo com o entendimento de Ludícibus (1997, p.19), a finalidade da Contabilidade repousa no seguinte aspecto:

Construção de um ‘arquivo básico de informação contábil’, que possa ser utilizado, de forma flexível, por vários usuários, cada um com ênfases diferentes neste ou naquele tipo de informação, neste ou

naquele princípio de avaliação, porém extraídos todos os informes do arquivo básico ou data-base estabelecido pela contabilidade.

Franco (1996, p.22), compara a contabilidade com a História, afirmando que “sem ela não seria possível conhecer o passado nem o presente da vida econômica da entidade, não sendo também possível fazer previsões para o futuro, nem elaborar planos para a orientação administrativa”. O mesmo autor salienta ainda que, além do aspecto histórico, a contabilidade apresenta outro objetivo, de maior relevância, que é o fornecimento de informações e orientação de caráter econômico-financeiro, sem as quais a administração da entidade não dispõe de elementos para a tomada de decisões”.

Para Ludícibus (1997, p.23) o “objetivo básico da Contabilidade pode ser resumido no fornecimento de informações econômicas para os vários usuários, de forma que propiciem decisões racionais”.

Assim, tendo em vista que a tomada de decisões é fortemente orientada pelas informações contábeis, uma dificuldade reside na decisão sobre o que é ou não útil para o processo decisório. O mesmo autor (p.20) sugere a adoção dos seguintes passos:

- a) estabelecer claramente qual a função objetivo que desejamos maximizar;
- b) coletar e avaliar o tipo de informação utilizada no passado para maximizar a função;
- c) prover o modelo preditivo que irá suprir o modelo decisório para a maximização da função-objetivo.

A contabilidade, na condição de ciência, encontra uma profusão de ramificações, de acordo com o nível de especialização que se deseja obter em uma área em particular, tais como contabilidade geral, controladoria, auditoria, contabilidade comercial, contabilidade rural, contabilidade bancária, contabilidade tributária, contabilidade pública, entre outros. Dentre esses, destaca-se nesse trabalho a contabilidade pública, a qual é analisada de maneira mais específica e detalhada, por ter ligação mais direta com o objeto do mesmo.

## **26.2 A contabilidade pública**

A administração pública tem influência em grande parte das atividades diárias de qualquer pessoa física ou jurídica. É conceituada por Meirelles apud Kohama, (1996, p.31), como sendo “todo o aparelhamento do Estado, preordenado à realização de seus serviços, visando a satisfação das necessidades coletivas”.

As repartições públicas, da mesma forma que as empresas privadas, necessitam manter registros contábeis da totalidade das operações que afetam de forma qualitativa e quantitativa seu patrimônio.

Sobre a contabilidade pública, Lima e Castro (2003, p.14) afirmam o seguinte:

É o ramo da Contabilidade que tem por objetivo aplicar os conceitos, Princípios e Normas Contábeis na gestão orçamentária, financeira e patrimonial dos Órgãos e Entidades da Administração Pública, e, como ramo da Contabilidade, oferecer à sociedade, de maneira transparente e acessível, o conhecimento amplo sobre a gestão da coisa pública.

A contabilidade pública, em sua prática utiliza-se da escrituração em quatro diferentes sistemas, os quais podem ser definidos conforme entendimento de Kohama (1996) e conceituação da Lei 4.320/64:

a) Sistema orçamentário: Registra contabilmente a receita e a despesa, de acordo com o especificado no orçamento anual, bem como o montante dos créditos orçamentários vigentes, a despesa empenhada e a despesa realizada, à conta dos mesmos créditos, e as dotações disponíveis, apresentando no final do exercício os resultados comparativos entre a previsão e a execução orçamentárias, registrados.

b) Sistema financeiro: Engloba todas as operações que resultem em registros contábeis de natureza financeira, compreendidas ou não na execução orçamentária, apresentando no final do exercício o resultado financeiro apurado.

c) Sistema patrimonial: Registra analiticamente todos os bens de caráter permanente, mantendo registro sintético dos bens móveis e imóveis. As alterações da situação líquida patrimonial que abrangem os resultados da execução orçamentária, assim como as variações independentes dessa execução e as superveniências e insubsistências ativas e passivas constituirão elementos do sistema patrimonial. Apresenta, ao final do exercício, o resultado da gestão econômica.

d) Sistema de compensação: Registra e movimenta as contas representativas de direitos e obrigações, geralmente decorrentes de contratos, convênios ou ajustes. Ao final do exercício, os saldos de suas contas são incluídos no balanço do sistema patrimonial.

A contabilidade pública depende, inicialmente, do orçamento público, onde são estimadas as receitas e fixadas as despesas a serem executadas durante um exercício.

A receita pública diz respeito ao ingresso de bens e valores aos cofres públicos, sendo conceituada, de maneira genérica, por Kohama (1996, p.85), da seguinte forma:

(...) todo e qualquer recolhimento feito aos cofres públicos, quer seja efetivado através de numerário ou outros bens representativos de valores – que o Governo tem o direito de arrecadar em virtude de leis, contratos ou quaisquer outros títulos de que derivem direitos a favor do Estado –, quer seja oriundo de alguma atividade específica, cuja arrecadação lhe pertença ou caso figure como depositário dos valores que não lhe pertencerem.

De acordo com Silva (2000), as receitas públicas se processam em uma seqüência de quatro estágios: previsão, lançamento, arrecadação e recolhimento.

Dessa forma, a previsão diz respeito à expectativa da receita por parte da Fazenda Pública, ou seja, o que se pretende e espera arrecadar no exercício financeiro. Nesse estágio, são considerados fatores de ordem política, social e econômica, de tal forma que o total da receita prevista esteja o mais próximo da realidade possível.

O lançamento (segundo estágio) é o ato onde se verifica a procedência do crédito fiscal, a pessoa que lhe é devedora e se inscreve o débito desta. O terceiro estágio, a arrecadação, representa o momento em que o Estado recebe os valores que lhe são devidos. Esse procedimento é executado pelos agentes da arrecadação, que recebem os recursos e os entregam ao tesouro público. Esta arrecadação pode ser efetuada diretamente pelos agentes públicos ou ainda através de agentes privados com a devida concessão.

Já o recolhimento, quarto e último estágio, consiste na entrega do numerário arrecadado pelos agentes públicos ou privados às repartições públicas, sendo este o momento a partir do qual o valor está disponível para o tesouro do estado.

A despesa pública, de acordo com a conceituação existente na Lei 4.320/64 e relatada por Kohama (1996, p.109) pode ser considerada da seguinte maneira:

Constituem despesa pública os gastos fixados na lei orçamentária ou em leis especiais e destinados à execução dos serviços públicos e dos aumentos patrimoniais; à satisfação dos compromissos da dívida pública; ou ainda à restituição ou pagamento de importâncias recebidas a título de cauções, depósitos, consignações, etc.

Da mesma forma que a receita e ainda com base na Lei 4.320/64, Silva (2000), subdivide o caminho da despesa pública em quatro estágios: fixação, empenho, liquidação e pagamento.

Assim, a fixação (1º estágio) constitui etapa obrigatória da despesa pública, sendo consubstanciada em vários dispositivos Constitucionais. É subdividida em etapas, que passam pela organização das estimativas, conversão da proposta em orçamento público (autorização legislativa) e programação das despesas.

O segundo estágio, o empenho, é o ato emanado de autoridade competente que cria para o estado uma obrigação de pagamento pendente ou não de implemento de condição. É prévio, precedendo a realização da despesa e respeitando o limite do crédito disponibilizado pelo orçamento. O empenho compreende três fases: a licitação (ou sua dispensa ou inexigibilidade), a autorização e a formalização.

A liquidação da despesa é o ato do órgão competente, que torna, em princípio, líquido e certo o direito do credor contra a Fazenda Pública. Consiste na verificação do direito do credor, tendo por base os títulos e documentos comprobatórios do respectivo crédito.

O último estágio é o pagamento, sendo o ato pelo qual a fazenda pública satisfaz o credor e extingue a obrigação.

Dessa forma, estudados os principais aspectos da administração e da contabilidade pública, com ênfase nos sistemas contábeis e nos estágios da receita e da despesa, passa-se, na seqüência, ao estudo mais detalhado sobre as licitações públicas, tema e base principal de informações para a execução deste trabalho.

### **26.3 As licitações públicas**

A base legal para as licitações públicas é a Lei Federal nº 8.666, de 21 de junho de 1993 (Lei das Licitações e Contratos) e posteriores alterações e a Lei Federal nº 10.520 (Lei do Pregão), de 17 de julho de 2002. De acordo com essa legislação, e conforme prega o Tribunal de Contas da União (2003, p.14), licitação pode ser conceituada da seguinte forma:

Procedimento administrativo formal em que a Administração Pública convoca, mediante condições estabelecidas no ato próprio (edital ou

convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços.

Meirelles [apud SLOMSKI](#) (2001~~apud SLOMSKI, 2001~~, p.234) considera a licitação de forma semelhante, quando profere o seguinte conceito:

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

De uma forma mais resumida, Angélico (1994, p.79) diz que “licitação é o procedimento administrativo destinado a selecionar, entre fornecedores qualificados, aquele que apresentar proposta mais vantajosa para a Administração”.

De maneira teórica, Mendes (2001, p.2) define licitação da seguinte forma:

Procedimento administrativo que se traduz em uma série de atos que obedecem a uma seqüência determinada pela Lei e tem por finalidade a seleção de uma proposta, de acordo com as condições previamente fixadas e divulgadas, em razão da necessidade de celebrar uma relação contratual.

As licitações públicas respeitam uma série de princípios, sendo que alguns deles confundem-se com os princípios constitucionais da administração pública, enquanto que outros tratam de matéria específica, conforme elenca o Tribunal de Contas da União (2003), estabelecendo os seguintes conceitos:

- Princípio da Legalidade: é o princípio que vincula os licitantes e a Administração Pública às regras estabelecidas nas normas e princípios em vigor.

- Princípio da Isonomia: trata-se do tratamento igual que deve ser dado a todos os interessados. Esse princípio representa condição essencial para garantir a competição em todas as fases da licitação.

- Princípio da Impessoalidade: obriga a administração a observar nas suas decisões critérios objetivos previamente estabelecidos, afastando a discricionariedade e o subjetivismo na condução dos procedimentos.

- Princípio da Moralidade e da Probidade Administrativa: trata sobre a conduta dos licitantes e dos agentes públicos, a qual tem que ser, além de lícita, compatível com a moral, a ética, os bons costumes e as regras da boa administração.

- Princípio da Publicidade: defende o acesso às licitações públicas a qualquer interessado, mediante divulgação dos atos praticados pelos administradores em todas as fases da licitação.

- Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório: obriga a administração e o licitante a observarem as normas e condições estabelecidas no ato convocatório. Nada poderá ser criado ou feito sem que haja previsão no ato convocatório.

- Princípio do Julgamento Objetivo: significa que o administrador deve observar critérios objetivos definidos no ato convocatório para o julgamento das propostas. Afasta a possibilidade de o julgador utilizar-se de fatores subjetivos ou de critérios não previstos no ato convocatório, mesmo que em benefício da própria administração.

De acordo com a Lei Federal 8.666/93 e com os princípios elencados, as licitações buscam sempre a obtenção e contratação da proposta mais vantajosa para a administração pública. A vantagem não se refere somente ao preço, mas engloba outros aspectos, como qualidade e satisfação, o que fica claro nas palavras de Justen Filho (2005, p.42):

A maior vantagem possível configura-se pela conjugação de dois aspectos complementares. Um dos ângulos relaciona-se com a prestação a ser executada por parte da Administração; o outro se vincula à prestação a cargo do particular. A maior vantagem apresenta-se quando a Administração assumir o dever de realizar a prestação menos onerosa e o particular se obrigar a realizar a melhor e mais completa prestação. Configura-se, portanto, uma relação custo-benefício. A maior vantagem corresponde à situação de menor curso e maior benefício para a Administração.

A determinação da vantagem que a administração busca é responsável pela determinação de várias das características do procedimento licitatório a ser realizado, entre elas, os seus critérios de julgamento, os quais, segundo o Art.45, § 1º da Lei Federal 8.666/93, podem ser quatro tipos, quais sejam: de menor preço, de melhor técnica, de técnica e preço ou de maior lance ou oferta.

Na licitação de menor preço, é considerada vencedora a proposta que, atendendo as especificações estabelecidas no ato convocatório, apresentar a oferta que represente menor custo para a administração. É o tipo de licitação comumente utilizado para compras e serviços de modo geral.

Na licitação de melhor técnica, a administração determina fatores de ordem técnica, como critério principal de julgamento das propostas. O Tribunal de Contas

da União (2003, p.34) elenca as situações em que é utilizado esse tipo de licitação:

É usado exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual, em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento e de engenharia consultiva em geral, e em particular, para elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos.

A licitação de técnica e preço utiliza como critério de seleção uma média ponderada, que considera as pontuações obtidas nas propostas de preço e de técnica. É mais utilizada para aquisição de bens e serviços de informática.

Já a licitação do tipo maior lance ou oferta, é utilizada nos casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso.

Além de serem classificadas quanto ao tipo, as licitações são classificadas pelo art. 22 da Lei Federal 8.666/93 quanto à modalidade, a qual pode ser: concorrência (inciso I), tomada de preços (inciso II), convite (inciso III), concurso (inciso IV) e leilão (inciso V). A referida lei, nos parágrafos 1º ao 5º do art.22 conceitua cada uma delas, da seguinte forma:

§ 1º Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.

§ 2º Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

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

§ 4º Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.

§ 5º Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.

Sobre essa classificação, Justen Filho (2005) afirma que a mesma não é homogênea, podendo ser elencadas três modalidades: uma comum, abrangendo as hipóteses dos incisos I a III e outras duas especiais (incisos IV e V). Salieta ainda que essa distinção se faz em função de que as modalidades de concurso e



<b>Concorrência</b>	Entre interessados que na habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução do objeto.	x	X	X	22, I, § 1º  21, I, II, III  21, §2º, I, b, II, a	Acima de R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 650.000,00
		45 dias – empreitada integral, técnica e preço e melhor técnica  30 dias – demais casos					
<b>Tomada de Preços</b>	Entre interessados cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para o cadastramento até o terceiro dia anterior a à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.	x	x	X	22, II, §2º  21, I, II, III  21, §2º, II, b, III, a	De R\$ 150.000,00 a 1.500.000,00	De R\$ 80.000,00 a 650.000,00
		30 dias – Técnica e Preço e Melhor Técnica  15 dias – demais casos					
<b>Concurso</b>	Entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração dos vencedores, conforme critérios constante de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.	x	x	X	22, IV, §4º  21, I, II, III  21, §2º, I, a	Qualquer valor	
		45 dias					
<b>Leilão</b>	Entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.	x	x	x	22, IV, §4º  21, I, II, III  21, §2º, I, a	Qualquer valor	
		45 dias					

<b>Pregão</b>	Para aquisição de bens e serviços comuns (aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais de mercado).	D	x	x	Art 1º, Lei 10.520/2002	Qualquer valor.	
		O	se não existir D.O.	Cfe. O vulto, definido no regulamento.			
		Internet (facultativo)					
		8 (oito) dias úteis					
<b>Convite</b>	Entre interessados do ramo pertinente ao objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual o estenderá aos demais cadastrados que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24h da apresentação das propostas.	5 (cinco) dias úteis			22, III, §§ 3º, 6º, 7º	De R\$ 15.000,00 a 150.000,00	De R\$ 8.000,00 a 80.000,00
		Afixará cópia do instrumento convocatório no mural da instituição.			21, §2º, V		

Quadro 1 – Modalidades de Licitação

A licitação é regra para as contratações realizadas pela administração pública. As exceções existem: os casos em que a licitação é dispensável ou inexigível, situações que podem ser chamadas de contratação direta.

A dispensa de licitação é uma opção da administração quando a licitação é possível, havendo possibilidade de competição, mas não é obrigatória. O artigo 24 da Lei Federal 8.666/93 relaciona os diversos casos em que a licitação é dispensável, como por exemplo, valor abaixo do limite que exija licitação, casos emergenciais, falta de interessados em licitação anterior, etc.

No caso de dispensa de licitação em função do valor, os limites são os seguintes: Até R\$ 15.000,00 para obras e serviços de engenharia e até R\$ 8.000,00 para compras e outros serviços que não de engenharia.

A outra forma de contratação direta acontece quando há inviabilidade de competição através de processo licitatório, tornando-se inexigível a licitação. A inexigibilidade gira em torno de três casos específicos, determinados pelo artigo 25 da Lei Federal 8.666/93, conforme relacionado pelo Tribunal de Contas da União (2003, p.172):

\* aquisição de materiais, equipamentos ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo, vedada a preferência de marca;

\* contratação de serviços técnicos de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação;

\* contratação de profissional de qualquer setor artístico, diretamente ou através de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública.

Os procedimentos licitatórios englobam duas fases: uma interna e outra externa. A fase interna engloba elaboração de projetos, escolha da modalidade e do tipo de licitação, elaboração do instrumento convocatório (edital ou convite). A fase externa tem início com a publicação do edital ou envio do convite aos interessados.

Já na fase externa, os interessados devem atender aos requisitos determinados pelo instrumento convocatório, no que diz respeito à habilitação e à formulação da proposta.

A habilitação (etapa prévia às propostas nas licitações em geral e posterior no caso de pregão) é assim conceituada por Mendes (2001, p.14):

Fase do procedimento pré-contratual que tem por finalidade aferir as condições pessoais dos interessados em contratar com a Administração, quando se verifica se esses reúnem condições jurídicas, fiscais, técnicas e econômico-financeiras para executar o objeto pretendido.

Assim, a habilitação proporciona à administração as informações a respeito das condições gerais do licitante. Pode-se verificar se ele tem capacidade jurídica e técnica para execução do objeto, se está em dia com suas obrigações trabalhistas e fiscais, e se ~~se encontra~~se em boa condição econômico-financeira de forma a garantir o cumprimento das obrigações geradas pelo contrato a ser formalizado.

Cumpra ao licitante manter-se habilitado, ou seja, em dia com as condições de habilitação comumente exigidas. Isso implica uma boa gestão financeira e contábil, honra a compromissos, manutenção de certidões negativas de débitos e demais documentos atualizados.

Dessa forma, é de suma importância que a empresa participante de licitações, tenha seus serviços burocráticos a cargo de profissionais competentes e, quando for o caso, através de empresas de serviços contábeis com conhecimento na área.

## 26.4 As empresas de serviços contábeis

É facilmente percebido o grande, e crescente, número de empresas prestadoras de serviços contábeis em todas as cidades de nosso país. Em suma, isso se deve à exigência legal de que cada empresa tenha suas contas sob a responsabilidade de um profissional da área contábil e, muitas delas, optam por ter acesso a esse serviço de forma terceirizada, por meio da contratação de uma empresa de serviços contábeis, ou escritórios de contabilidade, como são comumente conhecidos.

Uma vez que se possui uma conceituação satisfatória acerca da ciência da contabilidade, conforme tópico 2.1, bem como seus objetivos condutores e aquilo que é necessário para que estes mesmos objetivos sejam alcançados, passa-se para a busca do entendimento da empresa contábil, ou seja, quais os principais componentes de uma organização com este fim. Figueiredo e Fabri (2000, pg. 44), descrevem da seguinte maneira:

Um conjunto formado da união entre tecnologia, elementos como máquinas, objetos e móveis, e a capacidade humana disponível com as qualidades necessárias para dirigir, controlar e coordenar as atividades essenciais para o bom desempenho do trabalho a ser executado.

De acordo com Liba, Robles e Bacci (2001, p.6), o entendimento sobre o assunto é o seguinte:

As empresas contábeis estão inseridas na área de serviços e devem atuas- atuar como fomentadoras para o desenvolvimento econômico das pequenas e médias empresas, uma vez que possuem a responsabilidade de fornecer informações contábeis e gerenciais.

Ainda sobre as empresas, Figueiredo e Fabri (2000) afirmam que as mesmas têm a missão de prestar serviço de natureza contábil, centralizando e executando as informações patrimoniais de pessoas físicas ou jurídicas sob a sua responsabilidade, que exercem as diversas atividades econômicas.

Para Sá e Sá (1995, p.182), a definição mais correta para empresa de serviço contábil é a seguinte:

Empresa que explora a prestação de serviços profissionais de contador, quais sejam: escrituração contábil, planejamento de contas, organização dos serviços contábeis, auditoria, orientações sobre balanços, análises das situações da empresa através de seu balanço, organização das escritas de custos de produção, etc.

Conforme Hendriksen (1999, p.93), no que diz respeito à objetivação das empresas contábeis e a forma de sua realização:

A divulgação financeira deve fornecer informações que sejam úteis para investidores e credores atuais e em potencial, bem como para outros usuários que visem a tomada racional de decisões de investimento, crédito e outras semelhantes. As informações devem ser compreensíveis aos que possuem uma visão razoável dos negócios das atividades econômicas e estejam dispostos a estudar as informações com diligência razoável.

—Sabe-se que uma organização prestadora de serviços contábeis se responsabiliza pela salvaguarda e execução das informações patrimoniais de quaisquer pessoas físicas e/ou jurídicas. A total abrangência de seus serviços pode ser extremamente variada, indo da assessoria e consultoria, passando pela própria execução e escrituração contábil, e avançando cada vez mais no propósito de auxiliar nas tomadas de decisões, agilizando e otimizando os processos de gestão.

Isso pode ser feito através de auditoria, cálculos e proposições de redirecionamento e redução de custos, análises baseadas em demonstrativos financeiros. Ainda pode-se citar a prestação de serviços de perícia contábil, a criação e aperfeiçoamento de processos e diagramas gerenciais, o serviço de planejamento tributário (visando o máximo de rentabilidade para o contratante). Das informações patrimoniais da clientela vem a matéria-prima da contabilidade. É nela que o seu potencial máximo é aproveitado.

—É prática comum determinar a divisão de trabalhos entre o pessoal disponível, de acordo com o tamanho e as aspirações de uma organização contábil. Quanto maior a disponibilidade do fator humano, a tendência é agrupar o pessoal e dividi-lo de acordo com suas áreas de maior proficiência.

É bastante difundida a divisão de departamentos no padrão contábil/fiscal/pessoal, onde cada setor se especializa: o setor contábil, na escrituração e manutenção de registros contábeis em geral, bem como a geração e manipulação de relatórios que visem a melhor gestão e tomada de decisões dos contratantes de seus serviços; o setor fiscal, responsável pela correta apuração de débitos da empresa para com as diversas esferas de comando do país (sejam a nível municipal, estadual ou federal), bem como o previamente citado planejamento tributário, visando o melhor retorno de impostos e contribuições baseado nas capacidades atuais da empresa; e o setor pessoal, responsável pelas informações do capital humano das empresas: entendimento completo sobre a situação de seus funcionários e associados.

—Além dessa divisão clássica, atualmente, conforme a informação e a sua manipulação evoluem, podem ser encontrados outros setores mais específicos de consultoria, para atendimento, por exemplo, de assuntos burocráticos ou gestão de custos. Em organizações de menor porte, é comum a divisão de trabalhos entre uma quantidade reduzida de pessoal, e sendo assim, não existe a necessidade de dividir os funcionários em células e/ou departamentos, uma vez que o serviço se torna muito menos estratificado, tendo em vista que não existe a necessidade (nem o potencial humano) para que assim o seja.

—No que concerne às organizações contábeis, também se torna necessário observar o planejamento estratégico e operacional, procedimento padrão para qualquer empresa com intenção de sobrevivência. Através da correta visão do cenário em que, por exemplo, um escritório contábil se insere, fica possível avaliar as suas fraquezas e ameaças à superação da concorrência, bem como quais as maiores oportunidades que o mercado tem a oferecer.

De acordo com Figueiredo e Fabri (2000), eis algumas das principais ameaças comumente relacionadas à prestação de serviço contábil:

- Grande número de concorrentes de baixa qualificação e, por isso, sem condições de desempenhar um bom serviço, mas mesmo assim o oferecem a preços extremamente menores do que aqueles oferecidos pelas empresas mais organizadas;

- a falta de conhecimento dos usuários dos serviços contábeis do valor da contabilidade, para o bom desempenho de seus negócios;

- as constantes mudanças na legislação tributária;

- a baixa qualidade da formação acadêmica dos profissionais de contabilidade.

Os mesmos autores (2000) citam, também, —as principais oportunidades de mercado passíveis de aproveitamento pelas empresas:

- a legislação que ampara os profissionais de contabilidade como fornecedores exclusivos dos serviços de contabilidade;

- sistema nacional de registro e fiscalização profissional por meio dos conselhos de contabilidade;

- grande número de empresas existentes no país que necessitam de serviços de contabilidade.

—Muito além da simples observação do mercado em que se está inserido, a cultura organizacional de uma empresa é igualmente relevante. Consiste, em um sentido geral, em certas regras e sistemáticas de trabalho, diferentes para cada tipo de corporação ou empresa.

Destes padrões, um dos mais observados é o da liderança e sociedade em empresas contábeis, onde os sócios na sua grande maioria (senão totalidade) são profissionais da contabilidade. Note-se também, que de acordo com pesquisa da Fenacom (Federação das Empresas de Serviços Contábeis) citada por Figueiredo e Fabri (2000), apenas 26% das organizações prestadoras de serviços contábeis se organiza na forma de empresas, sendo a dominância percentual de 74% representada por escritórios individuais, dado que apenas reforça o pragmatismo previamente citado.

~~Um destes padrões mais observados é o da liderança e sociedade em empresas contábeis, onde os sócios na sua grande maioria (senão totalidade) são profissionais da contabilidade. Note-se também, que de acordo com pesquisa da Fenacom (Federação das Empresas de Serviços Contábeis), apenas 26% das organizações prestadoras de serviços contábeis se organiza na forma de empresas, sendo a dominância percentual de 74% representada por escritórios individuais, dado que apenas reforça o pragmatismo previamente citado.~~

O conservadorismo profissional é apontado na pesquisa como a marca mais forte do manipulador e analista de informações econômico-financeiras: a discrição e seriedade requeridas e incentivadas no ambiente de trabalho são um padrão dos mais observados.

No entanto, como foi previamente destacado, sendo uma ciência de análise, estruturação, e geração de informações, a contabilidade é objeto de constante evolução, e, embora seus alicerces mais sólidos continuem intocados, alguns aspectos da gestão empresarial, atualmente, se tornaram essenciais para qualquer organização que se julgue auto-suficiente e competitiva.

Desses aspectos, Figueiredo e Fabri (2000) ~~mes~~ destacam a definição de um público-alvo (ou mais de um) em particular, definindo seu perfil e a correta abordagem para com os mesmos; mostrar dinamismo e criatividade frente à concorrência, oferecendo sempre informação clara e específica, buscando renovar constantemente o atendimento e, assim, o interesse dos contratantes (torna-se imprescindível também o treinamento desses mesmos contratantes, para que

sejam capazes de entender a importância da informação que chega a suas mãos); exigir, a nível interno, altos padrões de organização e atendimento, uma vez que as melhorias na estrutura organizacional interna tendem a se refletir em níveis externos posteriormente; e, talvez o item mais importante concernente à essa pesquisa, a amplitude de serviços e assessoria oferecida aos clientes.

~~O conservadorismo profissional é apontado como a marca mais forte do manipulador e analista de informações econômico-financeiras: a discrição e seriedade requeridas e incentivadas no ambiente de trabalho são um padrão dos mais observados. No entanto, como foi previamente destacado, sendo uma ciência de análise, estruturação, e geração de informações, a contabilidade é objeto de constante evolução, e embora seus alicerces mais sólidos continuem intocados, alguns aspectos da gestão empresarial hoje se tornaram essenciais para qualquer organização que se julgue auto-suficiente e competitiva, tais como a definição de um público-alvo (ou mais de um) em particular, definindo seu perfil e a correta abordagem para com os mesmos; mostrar dinamismo e criatividade frente à concorrência, oferecendo sempre informação clara e específica, buscando renovar constantemente o atendimento e, assim, o interesse dos contratantes (torna-se imprescindível também o “treinamento” desses mesmos contratantes, para que sejam capazes de entender a importância da informação que chega a suas mãos); exigir, a nível interno, altos padrões de organização e atendimento, uma vez que as melhorias na estrutura organizacional interna tendem a se refletir em níveis externos posteriormente; e, talvez o item mais importante concernente à essa pesquisa, a amplitude de serviços e assessoria oferecida aos clientes.~~

Nos últimos anos, muitas mudanças trouxeram a visão da figura do guarda-livros para as modernizadas empresas de serviços contábeis presentes na realidade atual. Entre essas mudanças, mais acentuadas nas últimas décadas, cabe salientar algumas, que são responsáveis pelo aumento do interesse do profissional da contabilidade na atuação como proprietário, sócio ou titular de uma empresa contábil, conforme o entendimento de Figueiredo e Fabri (2000, p.22):

- o maior número de pessoas que têm tomado consciência da necessidade de buscar melhor qualidade de vida;
- a conscientização da necessidade de independência profissional desenvolvida nessa geração;
- as rápidas mudanças na economia;
- o desenvolvimento da sociedade de consumo;
- as mudanças aceleradas na legislação dos países.

Com o crescimento do número de empresas de serviços contábeis, cresce também, de forma proporcional, a concorrência sofrida por essas empresas. As mesmas podem valer-se de diversas técnicas para obter vantagens frente a seus concorrentes, como a utilização de estratégias de *marketing*. Sobre esse segmento, os mesmos autores ressaltam a importância de alguns aspectos, tais como: a escolha de um segmento de mercado para atuação e definição do perfil dos clientes-alvo, diferenciação dos serviços ante aos da concorrência, superação das expectativas e satisfação dos clientes, ter um alto padrão de atendimento, fornecer amplos serviços aos clientes e, ter um sistema de educação de clientes.

Ainda nesse aspecto, e com maior ênfase na definição e diferenciação dos serviços oferecidos pela empresa, os mesmos autores afirmam que apenas o oferecimento de bons serviços em tarefas básicas não é garantia de manutenção de clientes e atração para novos, defendendo a diferenciação dos serviços.

A possibilidade de oferecer serviços diferenciados e adicionais, a condição de ampliação da prática por meio de serviços inovadores e, antes de tudo, a habilidade em comunicar aos clientes o valor de seus serviços, isso, sim, fará a diferença para a fidelidade e a ampliação de sua carteira de clientes. (FIGUEIREDO e FABRI, 2000, p.82).

Há também de ser observada a qualidade do serviço prestado. Cada vez mais os setores de prestação de serviços percebem como esse fator, por vezes no passado bastante negligenciado, atualmente é absolutamente imprescindível para quem não deseja perecer diante do mercado. Os pontos de discordância nessa questão, como vários aspectos da natureza empresarial, não são atemporais, tampouco imutáveis. De acordo com Juran (1990), pouca atenção é prestada ao fator qualidade na prestação de serviço pela sua subjetividade e dificuldade na mensuração da qualidade propriamente dita.

Observe-se, no entanto, que as conclusões do autor foram feitas a mais de uma década, tempo mais do que suficiente para a reestruturação do pensamento humano quanto a questão apresentada.

De acordo com Ros e Benavent (2002, p.7), a importância de utilizar-se de processos gestores de qualidade em uma empresa contábil se justifica:

Pelo auge e a importância que o setor de serviços vem adquirindo cada vez mais nas sociedades atuais, e o menor número de estudos realizados nesse setor – se comparado ao setor industrial – em matéria de gestão e qualidade.

Os autores corroboram, assim, a tese proposta de que a prestação de serviços contábeis já cresceu além da possibilidade de ser ignorada, e que o fator qualidade é diferencial importante.

Ainda, estes autores acreditam que é possível identificar dois grupos majoritários, com diferentes motivações, nos quais se enquadram empresas prestadoras de serviço em geral (nelas inclusas as empresas contábeis).

O primeiro grupo, motivado pela influência externa, ou de mercado, faz referência a razões baseadas, entre outros aspectos, na exigência de clientes e/ou fornecedores, na implantação de um sistema de qualidade por parte dos concorrentes diretos, na melhora da reputação, na promoção e no suporte oferecido por algumas instituições públicas para o desenvolvimento de sistemas de qualidade ou na possibilidade de acesso a determinado mercado.

Já o segundo grupo, voltado para os motivos de caráter interno, relaciona-se, por sua vez, com questões como a iniciativa e a prioridade da direção, a melhora contínua de processos e produtos, a redução de custos bem como o aumento de lucros.

### **3 METODOLOGIA**

A ciência alimenta-se do conhecimento, o qual depende diretamente do estudo e da pesquisa. Para atingir seus objetivos, a pesquisa deve ser um processo realizado de maneira organizada. Dessa realidade, surge a metodologia, ou o estudo dos métodos. De acordo com Silva (2003, p.25), a metodologia pode ser entendida como sendo “o estudo do método na busca de determinado conhecimento”.

Os métodos são diversos, existindo um ou mais de acordo com cada tipo de pesquisa, classificando-se de acordo com vários aspectos.

Primeiramente, o trabalho é desenvolvido por meio de um levantamento de informações, com a utilização da revisão bibliográfica que, no entendimento de Silva (2003, p.60), é o tipo de pesquisa que “explica e discute um tema ou problema com base em referências teóricas já publicadas em livros, revistas, periódicos, artigos científicos, etc.”.

Já se tratando de fontes secundárias, e de acordo com o procedimento técnico, a pesquisa realizada foi do tipo pesquisa-levantamento, do tipo exploratória, que pode ser definida da seguinte forma:

Coleta de dados referentes a uma dada população com base em uma amostra selecionada, de forma clara e direta, dos quais se objetiva saber o comportamento. A pesquisa levantamento utiliza técnicas estatísticas e análise quantitativa e permite a generalização dos resultados obtidos para o total da população, permitindo o cálculo da margem de erro. (SILVA, 2003, p.62).

Para tanto, efetuou-se também, a determinação da população abrangida na pesquisa, realizada por meio do levantamento dos prestadores de serviços na área contábil do município de Santa Maria, através de cruzamentos de informações obtidas em sítios de listas telefônicas da Internet. Dentre esses, foram selecionados os prestadores de serviços contábeis que estão constituídos na forma de pessoa jurídica, com a devida inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ.

Por sua vez, a técnica utilizada para o levantamento dos dados foi a aplicação de questionários aos elementos selecionados. O questionário é um conjunto ordenado de perguntas a respeito das variáveis que se deseja avaliar, as

quais devem ser respondidas por escrito, sem a presença do entrevistador, justificando assim a sua escolha.

Os questionários, depois de elaborados, foram submetidos a um pré-teste (realizado com cinco questionários) para avaliação de possível necessidade de alteração. Após isso, foram entregues aos elementos da amostra para coleta de informações.

O cenário onde estão inseridas as empresas prestadoras de serviços contábeis de Santa Maria é amplo e diversificado, tendo em vista a enorme gama de clientes existentes no município. No mesmo sentido, diversificada também é a forma de organização e o perfil dessas empresas.

Conforme pesquisas realizadas em sítios da internet (ListaOnline, Guia Cidade), localizou-se mais de uma centena de “escritórios” de contabilidade oferecendo seus serviços aos mais diversos segmentos do mercado consumidor desses serviços. Cada um com suas particularidades e forma de estruturação (profissionais liberais, sociedades simples, empresas, etc.). Com isso, e de posse dos endereços postais e eletrônicos e dos telefones de cada um deles, optou-se por entrar em contato e selecionar apenas aqueles estruturados na forma de empresas, pessoas jurídicas de direito privado, com a devida inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ. Dessa forma, apurou-se a existência de 27 empresas-alvo para serem abordadas pelos questionamentos a serem aplicados para a consecução desse trabalho. Dessas, obteve-se resposta positiva (questionário devidamente preenchido) de 21 empresas, que passam a corresponder à amostra utilizada, descontando-se as empresas que por qualquer motivo optaram por não responder aos questionamentos.

Os questionários foram aplicados às empresas de acordo com o modelo constante no Apêndice A desse trabalho.

Os dados coletados foram tabulados e submetidos à análise e interpretação. Para Lakatos e Marconi (2001, p.167), essa fase constitui-se “no núcleo central da pesquisa”. Os mesmos autores salientam que, na análise, entra-se em maiores detalhes sobre os dados obtidos, com a finalidade de conseguir respostas às suas indagações, procurando estabelecer as relações necessárias entre os dados obtidos e as hipóteses formuladas, comprovando-as ou refutando-as.

## 48 RESULTADOS OBTIDOS DESENVOLVIMENTO

A partir desse ponto, passa-se à análise dos aspectos encontrados através da aplicação dos questionários com as 21 empresas de serviços contábeis que responderam os mesmos.

Em termos de amplitude, observa-se que prevalecem as empresas menores, especialmente aquelas com até cinco funcionários (57%), com as demais variando até o limite de 25 funcionários. Essa distribuição é facilmente percebida através do Gráfico 1:

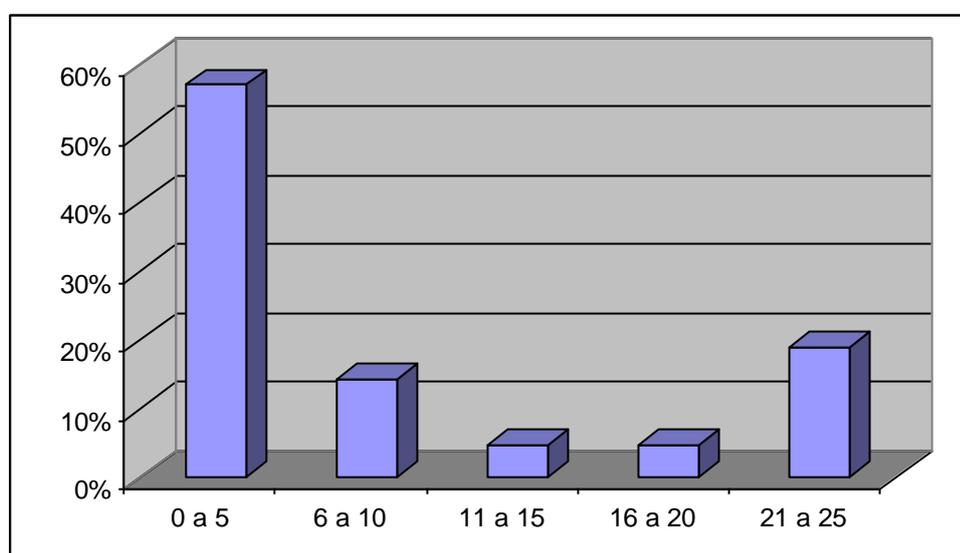


Gráfico 1 – Número de funcionários

Ainda na avaliação da amplitude, agora no concernente ao número de clientes fixos que cada empresa mantém, nota-se uma predominância de empresas que prestam serviços de forma contínua a aproximadamente 40 clientes (38%), havendo níveis bastante homogêneos acima e abaixo desse número, entre os limites de 15 e 85 clientes. Essa informação torna-se clara no Gráfico 2.

Indagados se têm conhecimento sobre a participação de seus clientes em processos licitatórios, a grande maioria das empresas (95%) afirma que possui clientela com histórico de participações em licitações. Esses dados demonstram a demanda existente nesse tipo de serviço, tendo em vista que apenas 5% das

empresas afirmam não possuir (ou não ter conhecimento se possuem) clientes que costumam participar de licitações públicas.

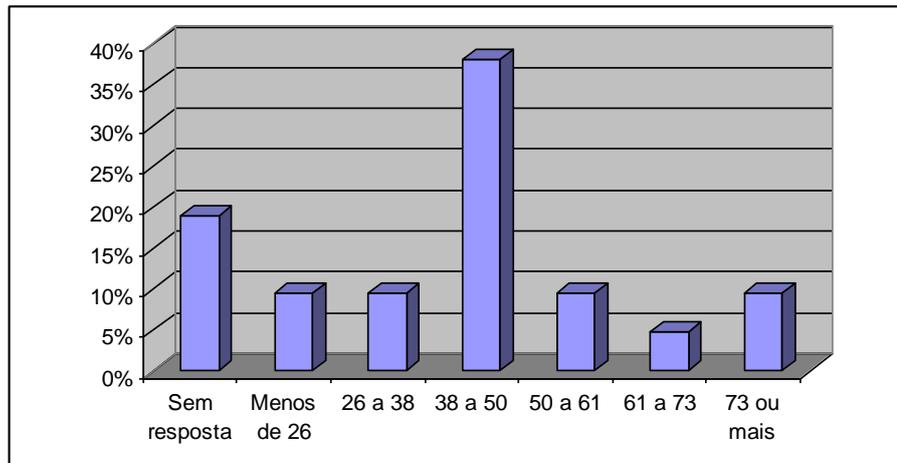


Gráfico 2 – Número de clientes

Também nesse sentido, nota-se que 76% das empresas contábeis afirmam que prestam e/ou oferecem algum tipo de serviço voltado ao apoio ao cliente na área de licitações.

De forma mais específica, quando questionadas sobre os serviços prestados ou oferecidos (levando-se em conta, por obviedade, as empresas que prestam algum tipo de serviço nessa área), observa-se que a grande maioria afirma prestar os serviços mais básicos (exemplificando: obtenção e acompanhamento de certidões negativas de débitos e elaboração de documentos de habilitação). Em menor quantidade, tem-se a atuação em serviços mais específicos, como a elaboração de propostas, levantamento de custos e outros. O Gráfico 3 demonstra claramente os dados obtidos (note-se que o somatório dos percentuais obtidos é superior a 100%, tendo em vista que a questão aplicada aceitava múltiplas respostas).

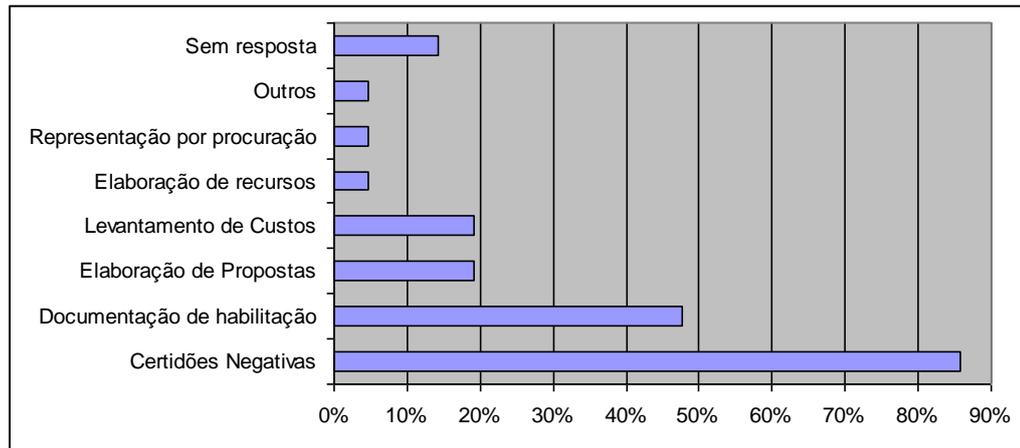


Gráfico 3 – Tipos de serviços prestados

Ainda com relação aos tipos de serviços prestados, outro questionamento utilizado foi com o intuito de determinar se os clientes são orientados a respeito da importância das boas condições financeiras e contábeis para a participação em licitações. Certos índices de balanços são essenciais, e alguns deles são freqüentemente exigidos, como parte dos requisitos de habilitação, pelos instrumentos convocatórios das licitações. No sentido de orientar os clientes a respeito de tais índices, 86% das empresas se consideram capacitadas para tanto e afirmam que o fazem de forma habitual, conforme demonstra-se no Gráfico 4.

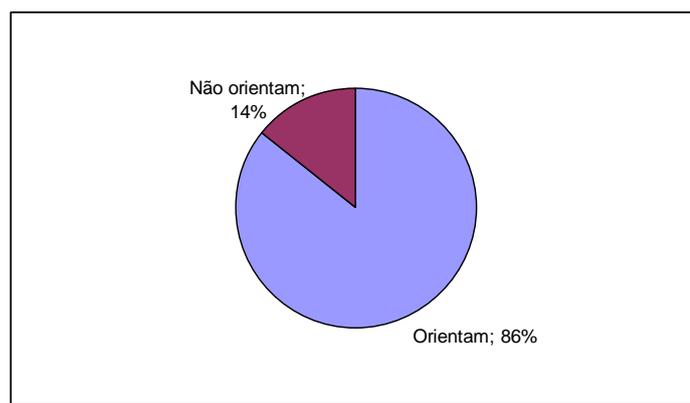


Gráfico 4 – Orientação a respeito de índices de balanços

A questão seguinte aborda mais especificamente a preparação de recursos humanos disponibilizados para a área de licitações, ao indagar sobre a participação de algum funcionário da empresa em treinamentos na área abordada. Nesse sentido, apenas um terço das empresas afirmam que algum de seus funcionários já participou de treinamentos na área de licitações, demonstrando

assim o desinteresse na atualização de seus funcionários. A maioria, porém, não possui nenhum funcionário com habilitação para tanto através da participação em cursos ou treinamentos, o que é apresentado pelo Gráfico 5.

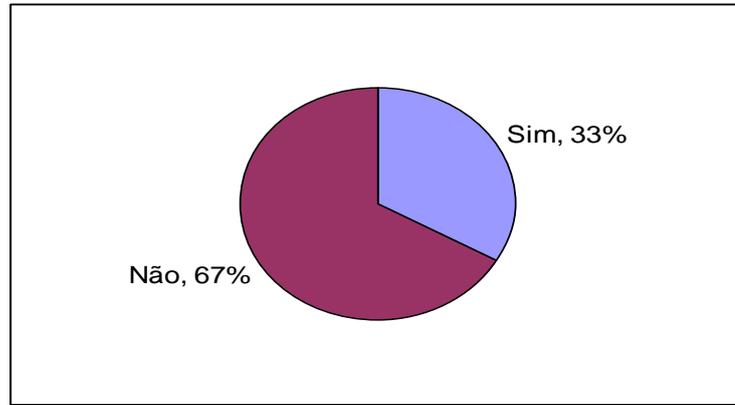


Gráfico 5 – Empresas com pelo menos um funcionário treinado

No mesmo sentido, nota-se que a maior proporção de empresas que disponibilizaram treinamento a seus funcionários não se encontra dentro da maioria das empresas com até cinco funcionários. Ou seja, as empresas que possuem algum funcionário com treinamento são, normalmente, as maiores em nível de recursos humanos e de quantidade de pessoal. Essas informações são facilmente identificadas no gráfico abaixo, onde se percebe que os escritórios menores (até cinco funcionários) não possuem pessoal com treinamento para a área de licitações, sendo que a proporção nos demais escritórios é de 100% para os que possuem entre 6 e 20 funcionários e 75% para os que possuem 21 funcionários ou mais.

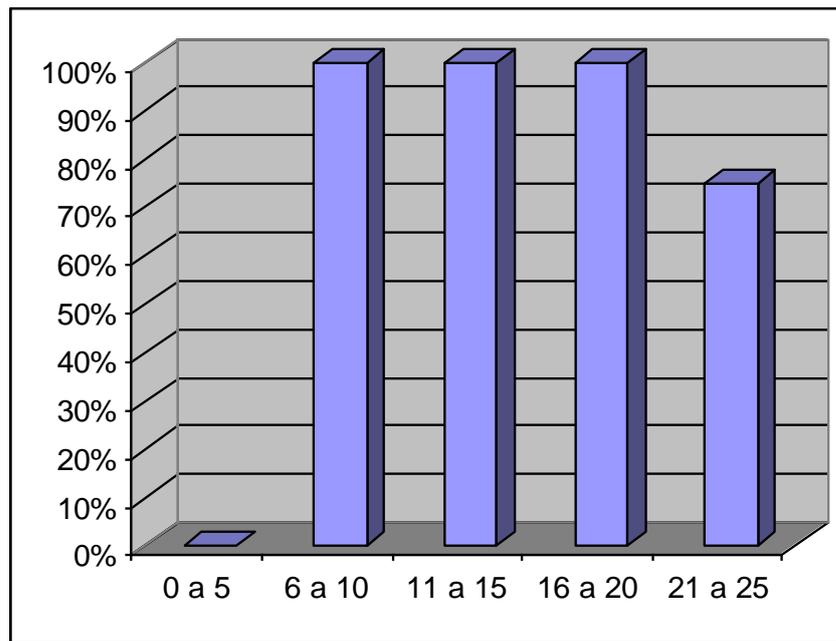


Gráfico 6 – Número de funcionários x Funcionários treinados

Com isso, é possível notar que, por possuírem maior disponibilidade de funcionários, para os escritórios maiores, fica mais fácil a preparação de, pelo menos um funcionário para cada tipo de serviço, segmentando assim a sua estrutura.

Já no que diz respeito à rentabilidade, em termos financeiros, da prestação de serviços voltados às licitações públicas, as opiniões se dividem com considerável predominância dos que não crêem que existam benefícios diretos através de ganhos financeiros. Dessa forma, 57% das empresas não consideram rentáveis esses serviços, ao contrário dos 43% restantes, para os quais os serviços são considerados financeiramente rentáveis, conforme Gráfico 7.

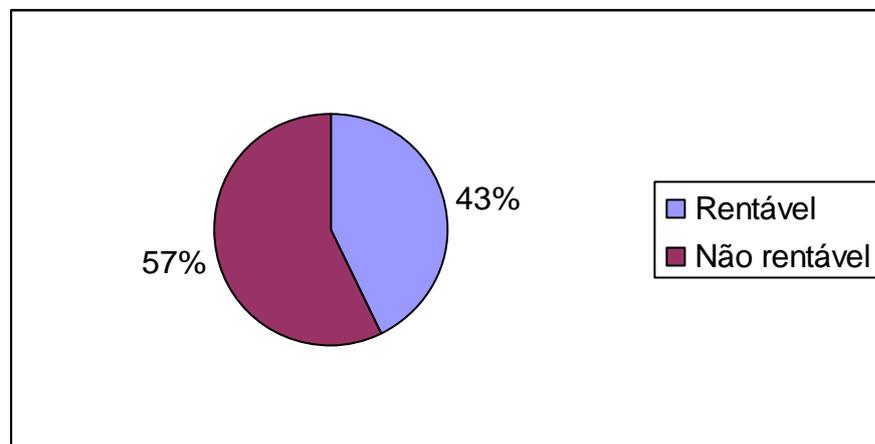


Gráfico 7 – Rentabilidade dos serviços na área de licitações.

Todas as ações que a empresa realiza têm sua parcela de importância e de contribuição para o resultado final, seja ele financeiro ou operacional. No sentido de satisfação do cliente e de competição mercadológica não é diferente. Nesse sentido, as empresas buscam diferenciais, que as possibilitem competir com vantagens no mercado.

Questionadas se a prestação de serviços na área de licitações pode ser considerada um diferencial a favor da empresa, a maior parte delas (81%) considera que sim, contrariando os 19% que consideram que esses serviços não agregam diferenciação alguma a empresa, não contribuindo para que a mesma obtenha destaque frente à concorrência.

No mesmo sentido, a maioria das empresas (71%) afirma que considera importante e tem interesse na ampliação dos serviços na área. Essa ampliação é desconsiderada pelos 29% restantes.

Isto posto, nota-se uma aparente incoerência nas respostas apresentadas, uma vez que a maioria das empresas afirma não considerar rentável a prestação de serviços na área de licitações, muito embora tenham interesse em sua ampliação e considerem um diferencial a favor da empresa.

Assim, pode-se inferir que os serviços não são considerados rentáveis de forma direta, ou seja, que possa ser traduzido imediatamente em níveis financeiros, mas por outro lado são considerados importantes a ponto de mudarem a forma como a empresa é vista, destacando-a frente à concorrência.

Voltado especificamente para os serviços que não são prestados ou oferecidos aos clientes pelos escritórios contábeis consultados, esse questionamento demonstrou que são dois os principais motivos para que os mesmos não o façam: a falta de solicitação dos serviços pelos clientes (52%) e a suposição de que a relação custo-benefício dos serviços seria insatisfatória (43%). O Gráfico 8 apresenta essa questão de forma mais detalhada:

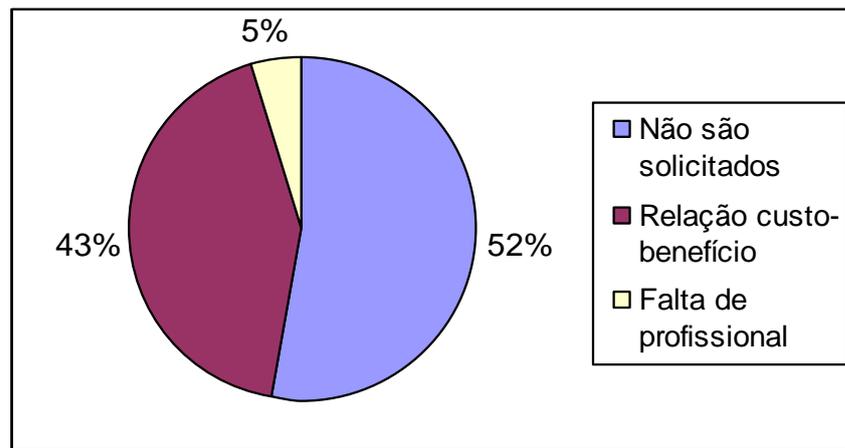


Gráfico 8 – Motivos para não prestar os serviços

As duas justificativas apresentadas são bastante subjetivas e podem ensejar melhor análise, por parte da empresa. Assim, pode-se avaliar que os clientes, por vezes, não solicitam tais serviços por falta de informação ou de divulgação, ou ainda por desconhecerem a qualidade do serviço prestado. A relação custo-benefício também merece melhor análise, no mesmo sentido já comentado, em função de que a rentabilidade direta pode não ser explícita, havendo outros benefícios conforme já relacionados anteriormente.

## 5 CONCLUSÃO

Os objetivos condutores desse trabalho foram delineados tomando-se por base a prestação de serviços na área de assessoria em licitações por parte das empresas de serviços contábeis do município de Santa Maria.

O principal entre esses objetivos diz respeito à avaliação dos procedimentos de assessoria nessa área. Nesse sentido, nota-se que os serviços prestados são os mais básicos, comumente solicitados pelos clientes, como acompanhamento e obtenção de certidões negativas de débitos e elaboração de documentação de habilitação. Também deve ser frisado que, além desses, a maioria das empresas costuma orientar os clientes a respeito da manutenção das boas condições contábeis a ser mantidas pela empresa, representadas pelos principais índices de balanço. Os clientes são orientados a respeito de índices de balanços e outras condições freqüentemente exigidas como parte dos requisitos para habilitação em licitações públicas.

Em termos de forma e condições da assessoria, aponta-se que dois terços das empresas pesquisadas não possui sequer um funcionário que tenha recebido algum treinamento específico para esse tipo de serviço, o que deixa clara uma lacuna nesse sentido, demonstrando uma considerável defasagem no que diz respeito às condições de conhecimento e preparo dos prestadores de serviços.

Pode-se explicar esse fato com a afirmação da maioria das empresas, de que os serviços não são considerados diretamente rentáveis, o que aparenta certo déficit na relação custo-benefício de se investir em preparação dos funcionários nessa área, o que acontece de forma mais acentuada no caso das empresas de menor porte, com menor número de funcionários.

Entretanto, essa falta de rentabilidade pode ser meramente aparente, ou de curto prazo, uma vez que é notório o interesse das empresas na ampliação dos serviços, por considerarem que os mesmos identificam-se como diferenciais a favor da empresa na concorrência pela obtenção de clientes. Diz-se aparente porque, mesmo não gerando lucros imediatos, agregam valor ao serviço e atraem clientes que, além dos serviços de licitações, necessitarão dos mais diversos serviços oferecidos pela empresa, gerando, de qualquer forma, resultados positivos à empresa, sejam financeiros, sejam operacionais, sejam em nível de concorrência e de destaque no mercado.

Ou seja, a questão da rentabilidade financeira imediata pode não ser determinante, visto que outros fatores estão implícitos nas decisões de manutenção e ampliação dos serviços, como concorrência, necessidade devido à solicitação dos clientes, satisfação dos clientes, segmentação, lucros futuros, entre outros.

A realização do trabalho visou também a determinação de uma conclusão a respeito da hipótese considerada de que a prestação de serviços na área de licitações, por parte das empresas de serviços contábeis de Santa Maria, representa um nicho de mercado a ser explorado.

Com a análise dos dados e informações levantadas com a aplicação dos questionários, bem como conhecimento gerado através da revisão bibliográfica, pode-se concluir que a hipótese foi confirmada. Assim, nota-se que existe espaço para o crescimento da prestação de serviços na área de licitações. Os mesmos devem ser bem estruturados, com qualidade e bom nível de preparação. O mercado assim demanda e cabe às empresas prestadoras de serviços contábeis adequarem-se à esta necessidade.

Essa conclusão tem embasamento no fato de que a maioria dos escritórios possui clientes que participam de licitações e prestam os serviços mais básicos a seus clientes. Podem, portanto, ampliar as modalidades de serviços e a qualidade dos mesmos, através do preparo de funcionários para tanto.

A título de sugestão, considera-se conveniente que as empresas, principalmente as com mais ampla estrutura e que dispõem de número de funcionários razoável invistam em um setor ou unidade específica para a assessoria em licitações, com o devido treinamento de seus funcionários, de forma que os mesmos obtenham o conhecimento necessário e suficiente para prestar um serviço de qualidade e que atenda às expectativas de seus clientes.

Tendo em vista que a maioria das empresas não presta serviços diferenciados alegando falta de solicitação por parte dos clientes, poder-se-ia deduzir que os serviços não são necessários, mas, por outro lado, pode ser um indício de que o cliente não tem conhecimento da possibilidade de prestação desses serviços por parte da empresa. Assim, é possível também a elaboração de um planejamento de quais os serviços são e/ou passarão a ser prestados pelo escritório e, com isso, a realização de um projeto de divulgação dos mesmos, passando-se a oferecê-los com mais ênfase aos clientes.

Em geral, tem-se que as decisões de uma empresa, em especial uma empresa prestadora de serviços contábeis, tomam por base diversos fatores. Deve-se pensar em rentabilidade, mas também em satisfação do cliente, prestação de serviços de qualidade, notoriedade no mercado, satisfação interna de funcionários e colaboradores. Com o atendimento desses e outros fatores em sua plenitude, a rentabilidade, o lucro financeiro é uma consequência natural de uma empresa bem administrada. Nota-se que esse entendimento está presente entre os gestores das empresas contábeis de Santa Maria, ao afirmarem que os serviços ora estudados não são diretamente rentáveis, mas, em função de outros fatores, merecem atenção especial a respeito de sua manutenção e/ou ampliação.

São diversas as variáveis e os cruzamentos possíveis de serem avaliados. Algumas com maior ou menor importância, mas todas agregando valor ao resultado final da pesquisa e proporcionando a elaboração de conclusões adequadas ao cenário estudado.

Existem outras, diversas das que foram estudadas e analisadas no decorrer desse trabalho que, por julgamento e disponibilidade dos pesquisadores, optou-se por não integrá-las ao mesmo. Assim, abrem-se diversos horizontes para ampliação da pesquisa, os quais podem, a qualquer tempo, tornarem-se fonte de novos estudos e conclusões, semelhantes ou diversas das que são aqui apresentadas.

## 7 METODOLOGIA

A ciência alimenta-se do conhecimento, o qual depende diretamente do estudo e da pesquisa. Para atingir seus objetivos, a pesquisa deve ser um processo realizado de maneira organizada. Dessa realidade, surge a metodologia, ou o estudo dos métodos. De acordo com Silva (2003, p.25), a metodologia pode ser entendida como sendo “o estudo do método na busca de determinado conhecimento”.

Os métodos são diversos, existindo um ou mais métodos para cada tipo de pesquisa, classificando-se de acordo com vários aspectos.

Primeiramente, será desenvolvido um levantamento de informações, por meio da revisão bibliográfica, que no entendimento de Silva (2003, p.60) é o tipo de pesquisa que “explica e discute um tema ou problema com base em referências teóricas já publicadas em livros, revistas, periódicos, artigos científicos, etc”.

Já se tratando de fontes secundárias, e de acordo com o procedimento técnico, a pesquisa a ser realizada será do tipo pesquisa-levantamento, que pode ser definida da seguinte forma:

Coleta de dados referentes a uma dada população com base em uma amostra selecionada, de forma clara e direta, dos quais se objetiva saber o comportamento. A pesquisa levantamento utiliza técnicas estatísticas e análise quantitativa e permite a generalização dos resultados obtidos para o total da população, permitindo o cálculo da margem de erro. SILVA (2003, p.62)

Para tanto, deverá ser efetuada também, a determinação da população abrangida na pesquisa (empresas de serviços contábeis do município de Santa Maria), de forma a calcular-se, estatisticamente, pelo método da amostragem aleatória simples, o número ideal de colaboradores e a respectiva margem de erro para aplicação dos resultados no todo.

Por sua vez, a técnica utilizada para o levantamento dos dados deverá (ou será????) ser a aplicação de questionários aos elementos da amostra selecionada. O questionário é um conjunto ordenado de perguntas a respeito das variáveis que se deseja avaliar, as quais devem ser respondidas por escrito, sem a presença do entrevistador, justificando assim a sua escolha.

~~Os questionários, depois de elaborados, serão submetidos a um pré-teste para avaliação de possível necessidade de alteração. Após isso, serão enviados aos elementos da amostra para coleta de informações.~~

~~Os dados coletados serão submetidos à análise e interpretação. Para Lakatos e Marconi (2001, p.167), essa fase constitui-se “no núcleo central da pesquisa”. Os mesmos autores salientam que na análise, entra em maiores detalhes sobre os dados obtidos, com a finalidade de conseguir respostas às suas indagações, procurando estabelecer as relações necessárias entre os dados obtidos e as hipóteses formuladas, comprovando-as ou refutando-as.~~

## 8 CRONOGRAMA

	Maio	Jun	Jul	Ago
Pesquisa bibliográfica	X	X		
Coleta de dados		X	X	
Análise e interpretação dos dados			X	
Redação Final				

## 6

## REFERÊNCIAS

ANGÉLICO, J. **Contabilidade pública**. 8.ed. São Paulo: Atlas 1994.

BRASIL. **Lei Federal nº 4.320**, de 17 de março de 1964. Estatui Normas Gerais de Direito Financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Município e do Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 12 de abril de 2006.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 15 de abril de 2006.

BRASIL. **Lei Federal 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. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 15 de abril de 2006.

BRASIL. **Lei Federal nº 10.520**, de 17 de março de 2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 23 de abril de 2006.

CORALLO, G. (Coord.). **Guia do administrador municipal**. Porto Alegre: Nova Prova, 2004.

DANTAS, P. R. **Pregão: licitação de primeira classe?** Jus Navigandi, Teresina, a.9, n. 723, 28 jun.2005. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6922>>. Acesso em: 04 maio 2006.

FIGUEIREDO, S.; FABRI, P. E. **Gestão de empresas contábeis**. São Paulo: Atlas, 2000.

FRANCO, H. **Contabilidade geral**. 23.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

[HENDRIKSEN, E. S., VAN BREDÁ, M. F. Teoria da contabilidade. \(trad. Antônio Zoratto Sanvicente\) São Paulo: Atlas, 1999.](#)

IUDÍCIBUS, S. **Teoria da contabilidade**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

[JURAN, Joseph M. Juran planejando para a qualidade. Tradução João Mário Csillag e Cláudio Csillag. São Paulo: Editora Pioneira, 1990.](#)

JUSTEN FILHO, M. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos**. 11.ed. São Paulo: Dialética, 2005.

KOHAMA, H. **Contabilidade pública**. Teoria e Prática. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LIBA, A; ROBLES, C; BACCI, J. Aplicação do Sistema de Custeio ABC em uma Organização Contábil. **Revista Paulista de Contabilidade**, n. 480, p. 6-13, 2001.

LIMA, D. V.; CASTRO, R. C. **Contabilidade pública: Integrando União, Estados e Municípios**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, G. A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MENDES, R. G. **A licitação é regra ou exceção: repensando a contratação direta**. Revista Diálogo Jurídico, Salvador, CAJ – Centro de Atualização Jurídica, ano I, nº. 9, dezembro, 2001. Disponível em: <<http://ww.direitopublico.com.br>>. Acesso em: 22 de abril de 2006.

MOTT, G. **Contabilidade para não-contadores**. São Paulo: Makron Books, 1996.

PISCITELLI, R. B; TIMBÓ, M. Z. F; ROSA, M. B. **Contabilidade pública**. Uma abordagem da administração financeira pública. São Paulo: Atlas, 2002.

ROS, S. C.; BENAVENT, F. B. **A gestão de qualidade do setor de serviços na Espanha. Enfoques, motivos e expectativas**. Revista de Administração. São Paulo, v. 37, n. 4, p. 6-15, outubro/dezembro, 2002.

SÁ, A. L. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1998.

SÁ, A. L.; SÁ, A. M. L. **Dicionário de contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1995.

SILVA, A. C. R. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. Um enfoque na contabilidade municipal. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, L. M. **Contabilidade governamental**. Um enfoque administrativo. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SLOMSKI, V. **Manual de contabilidade pública**. São Paulo: Atlas, 2001.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Licitações e contratos**. Orientações básicas. 2.ed. Brasília: TCU, Secretaria de Controle Interno, 2003.

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. **Contabilidade introdutória**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 1993.

## APÊNDICE

Apêndice A

Questionário para elaboração do Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências  
Contábeis – UFSM – RS

**As licitações públicas sob a ótica das empresas de serviços contábeis**

Alunos:

Edson Evandro Massirer

Frederico Freddo Fleck

Orientadora: Selia Gräbner

---

1. Sua empresa conta atualmente com quantos funcionários?

- 0a5
- 6a10
- 11a15
- 16a20
- 21a25
- 26a30
- 31 ou mais.

2. Sua empresa atende a quantos clientes fixos?

\_\_\_\_\_

3. Sua empresa possui clientes que participam de licitações públicas?

- sim
- não
- não tenho conhecimento

4. Sua empresa presta ou oferece algum serviço na área de licitações?

- sim
- não

5. No caso de resposta anterior positiva, quais serviços?

- obtenção e/ou acompanhamento de certidões negativas de débitos
- preparação de documentação de habilitação
- elaboração de propostas
- levantamento de custos
- elaboração de recursos administrativos
- representação por procuração
- outros: \_\_\_\_\_

6. A empresa orienta os clientes a respeito de índices de balanços que podem ser exigidos em editais de licitação (liquidez, endividamento, etc)?

- sim
- não

7. Algum membro da empresa já participou de treinamento na área de licitações?

- sim
- não

8. Considera rentável a prestação de serviço na área de licitações?

- sim
- não

9. Considera que a prestação de serviço na área de licitações pode ser um diferencial a favor da empresa?

- sim
- não

10. Considera importante e/ou tem interesse na ampliação dos serviços na área?

- sim
- não

11. No caso dos serviços que não presta/oferece, qual o motivo de não prestar/oferecer esses serviços?

- não são solicitados pelos clientes
- falta de profissional com conhecimento da área
- relação custo-benefício não satisfatória