



LUIS PAULO NASCIMENTO

**COMPRAS PÚBLICAS: UM ESTUDO DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS DE UM MUNICÍPIO DE MÉDIO PORTE
LOCALIZADO NO SUL DE MINAS GERAIS**

LAVRAS - MG

2017

LUIS PAULO NASCIMENTO

**COMPRAS PÚBLICAS: UM ESTUDO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE UM
MUNICÍPIO DE MÉDIO PORTE LOCALIZADO NO SUL DE MINAS GERAIS**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Administração Pública, para a obtenção do título de Bacharel.

Profa. Dra. Daniela Meirelles Andrade
Orientadora

LAVRAS - MG

2017

**Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração de Ficha Catalográfica da Biblioteca Universitária da UFLA,
com dados informados pelo (a) próprio (a) autor (a).**

Nascimento, Luis Paulo.

Compras públicas: um estudo das micro e pequenas empresas de um município de médio porte localizado Sul de Minas Gerais / Luís Paulo Nascimento. - 2017.

46 p. : il.

Orientadora: Daniela Meirelles Andrade.

Dissertação (bacharelado) - Universidade Federal de Lavras, 2017.

Bibliografia.

1. XX. 2. XX. 3. XX. I. Andrade, Daniela Meirelles. II. Título.

LUIS PAULO NASCIMENTO

**COMPRAS PÚBLICAS: UM ESTUDO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE UM
MUNICÍPIO DE MÉDIO PORTE LOCALIZADO NO SUL DE MINAS GERAIS**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Administração Pública, para a obtenção do título de Bacharel.

APROVADA em 31 de julho de 2017.

Prof. Dra. Andressa Aparecida Santana Furtini

Prof. Dr. Renato Silvério Campos

Profa. Dra. Daniela Meirelles Andrade
Orientadora

LAVRAS - MG

2017

AGRADECIMENTOS

Como foi longa minha caminhada até este momento. Passei por grandes dificuldades, mas nunca perdi o brilho nos olhos e a coragem no peito em poder vencer mais esta etapa em minha vida.

Hoje vejo que meu sonho está sendo realizado e diante disso, tenho que agradecer a todos que emanaram boas energias para que tudo isso tenha se realizado.

Primeiramente, agradeço a Deus por ter me dado forças para não desistir nos obstáculos que tive que passar e por trilhar este lindo caminho que com toda certeza trará inúmeros frutos para minha vida pessoal e profissional.

Aos meus pais, Sônia e Claret e aos meus irmãos Paulo Henrique, Pedro Miguel e Clério Eduardo pelo apoio incondicional nas horas que sempre precisei, pelo alento que me deram durante todo este percurso e o incentivo necessário para completar meu sonho.

À minha avó Clélia, que sempre me deseja o melhor em todas as vezes que ia em sua casa me despedir para vir à Lavras no intuito concluir meus estudos.

Aos meus padrinhos Sueli e José Vitor, que sempre me apoiaram desde meu nascimento.

À minha avó Geni, meu avô Clério e meus tios Luiz Carlos e Luiz Clodoaldo que onde quer que estejam, também olharam por mim e tem suas parcelas dentro deste sucesso estando de alguma forma sempre presentes.

À minha namorada Sabrine, que sempre teve paciência e cordialidade nos momentos mais difíceis desta caminhada e que tanto me impulsionou para que eu me tornasse um homem e um aluno melhor.

Aos meus amigos da UFLA, que se tornaram irmãos para mim, em especial Júnio Oliveira, Felipe Macedo, Paulo Nacif, José Vinícius, Igor Maia e Felipe Dionísio que mais uma vez me fizeram acreditar que pode haver amizade firme, forte, sincera e para sempre.

Aos meus professores, que sempre tiveram paciência e domínio para passar os conhecimentos que tanto serão úteis para minha vida profissional. Abro um parêntese especial para a professora Dra. Daniela Meirelles, que me orientou neste trabalho, ensinando-me e corrigindo-me sempre que necessário. Sua capacidade de enxergar em mim a possibilidade de transformar uma ideia em um trabalho como este foi extremamente importante para que minhas forças e meu empenho aumentassem ainda mais.

E também agradeço a todos que contribuíram mesmo que com pequenas atitudes e energias para que eu pudesse chegar onde cheguei e que com toda certeza, será apenas o começo.

RESUMO

Toda aquisição de compras públicas torna-se lícita se seguir normas e preceitos definidos pela Lei Nº 8.666/93 (BRASIL, 1993), na qual retrata que o processo de licitações corresponde a ferramenta utilizada pela administração pública para promover a realização das mesmas. Neste sentido, o processo de licitações públicas é uma ferramenta para o incentivo do desenvolvimento local e regional, já que segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2014), as compras públicas movimentam anualmente, cerca de 500 bilhões de reais nas esferas Federal, Estadual e Municipal. Desta forma, se ocorrer incentivos por parte das diferentes esferas de governo, as microempresas e empresas de pequeno porte (MPE's) podem se tornar grandes fornecedoras do Estado, haja vista que estas empresas representam 99% de todas as empresas existentes no Brasil. Assim, o objetivo geral deste estudo foi apresentar as características, vantagens e dificuldades da participação das MPE's de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais, perante os processos licitatórios realizados na esferas municipais, estaduais e federais. Paralelamente, levantar e descrever as opiniões dos representantes das MPE's perante os processos de compras públicas; analisar os benefícios e as dificuldades do processo de participação em processos licitatórios, a partir do ponto de vista dos representantes e propor melhorias para os gargalos encontrados. A metodologia utilizada para a pesquisa foi de origem quantitativa, onde foi foram analisados dados mensuráveis conseguidos através da aplicação de questionário semiaberto com 56 representantes de MPE's deste município para o levantamento dos benefícios e dificuldades encontradas na participação de processos licitatórios. Os resultados indicam que há uma aplicação do tratamento favorecido e simplificado destinado às MPE's, além de uma boa interpretação, por parte dos possíveis participantes de que o ente público pode influenciar no desenvolvimento local, como também é percebido que o poder público não tem efetuado a divulgação destes processos de forma ampla, além das dificuldades dos entes licitantes em perceber o panorama destas empresas. Por fim, foram sugeridas ações que possam efetivar e disseminar a participação das MPE's nas licitações bem como a criação de parcerias entre o município e as entidades de classe existentes no mesmo, além da inserção dos entes públicos no ambiente das MPE's, a fim de que eles possam perceber melhorias, a partir das dificuldades encontradas, além de promover a capacitação dos gestores dos entes licitantes e seus envolvidos para melhorar o entendimento da ferramenta licitação como alavanca para o desenvolvimento e o crescimento local.

Palavras-chave: Licitação Pública. Microempresa e Pequenas Empresas. Desenvolvimento local.

ABSTRACT

All procurement of public procurement becomes lawful if it follows the norms and precepts defined by Law N° 8.666 / 93 (BRAZIL, 1993), in which it portrays that the bidding process corresponds to the tool used by the public administration to promote the accomplishment of the same. In this sense, the public bidding process is a tool to stimulate local and regional development, since according to the Brazilian Micro and Small Business Support Service (SEBRAE, 2014), public purchases annually move about 500 billion Federal, State and Municipal levels. Thus, if there are incentives from different spheres of government, micro and small enterprises (SMEs) can become major suppliers of the State, since these companies represent 99% of all companies in Brazil. Thus, the general objective of this study was to present the characteristics, advantages and difficulties of the MPE's participation of a medium-sized municipality located in the South of Minas Gerais, in the bidding processes carried out in the municipal, state and federal spheres. At the same time, to raise and describe the opinions of representatives of MPEs in the public procurement processes; Analyze the benefits and difficulties of the process of participation in bidding processes, from the point of view of representatives and propose improvements to the bottlenecks found. The methodology used for the research was of quantitative origin, where it was analyzed measurable data obtained through the application of a semi-open questionnaire with 56 MPE representatives from this municipality to the survey of the benefits and difficulties encountered in the participation of bidding processes. The results indicate that there is an application of the favored and simplified treatment destined to MPE's, besides a good interpretation, by the possible participants that the public entity can influence in the local development, as it is also perceived that the public power has not made the Dissemination of these processes in a broad way, in addition to the difficulties of the bidding entities in perceiving the panorama of these companies. Finally, actions were suggested that could effect and disseminate the participation of MPE's in the biddings as well as the creation of partnerships between the municipality and the existing class entities in the same, besides the insertion of the public entities in the environment of the MPE's, so that They can perceive improvements, based on the difficulties encountered, in addition to promoting the qualification of the managers of the bidders and their stakeholders to improve the understanding of the bidding tool as a lever for development and local growth.

Keywords: Public Bidding. Microenterprise and Small Business. Local development.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Metodologia aplicada.....	27
Gráfico 1 - Tempo de empresa (formalizada).	28
Gráfico 2 - Fonte de informação sobre processos licitatórios.	29
Gráfico 3 - Grau de preparação para participação em processos licitatórios.	30
Gráfico 4 - Participação em processos licitatórios.	30
Gráfico 5 - Participação dividida por ente federado.....	31
Quadro 1 - Benefícios e dificuldades levantadas	35

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1	Conceituando as MPE's	14
2.2	Compras Públicas	16
2.3	Desenvolvimento local a partir das MPE's	20
3	METODOLOGIA	25
3.1	Caracterizações da Pesquisa e Coleta de Dados	25
3.2	Análise dos dados.....	27
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	28
4.1	Caracterização	28
4.2	Participação das MPE's em compras públicas	29
4.3	Benefícios e dificuldades encontradas ao participar de compras públicas	32
4.3.1	Propostas de Políticas Públicas para solução das dificuldades encontradas	35
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	37
	REFERÊNCIAS	40
	APÊNDICA A - Questionário - Participação em Processos Licitatórios	43

1 INTRODUÇÃO

Segundo a Constituição Federal Brasileira de 1988 em seu artigo 37, “a administração pública direta ou indireta de qualquer um dos poderes, quais sejam União, Estados, Distrito Federal e Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, e eficiência” (BRASIL, 1988). Estes princípios administrativos são pontos fundamentais que permeiam o modo de execução da administração pública (ANDRADE, 2014).

Com esta conjectura, toda aquisição de compras públicas, de bem material tangível ou intangível somente é lícita se seguir as normas estipuladas por lei, conhecida por Lei das Licitações, regulamentada pela Lei N° 8666/93 (BRASIL, 1993), a qual retrata a licitação, como uma ferramenta utilizada pela administração pública para a realização das compras públicas.

A Lei N°8666/93 estabelece como normas gerais que se deve optar por licitações e contratos administrativos pertinentes à obras e serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios (BRASIL, 2006).

Deve-se levar em conta também que, de acordo com a Constituição Federal, o princípio da igualdade, que está previsto no artigo 5º, salienta que “Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza” (BRASIL, 1988). Visando seguir o princípio da isonomia, que segundo Mello (2011, p. 7) é “o princípio da igualdade que interdita tratamento uniforme às pessoas” e, por isso a democracia deve ser o ponto crucial para que haja a igualdade de direitos e deveres de maneira equânime, fazendo jus a participação dos pequenos negócios nos processos licitatórios de compras públicas.

Assim sendo, foi criada a Lei Complementar N° 123 de 14 de dezembro de 2006 (BRASIL, 2006), que busca uma série de benefícios e tratamentos discernidos que podem ser dispensados aos pequenos negócios, a partir do qual é facilitado o acesso das micro e pequenas empresas (MPE's) nos processos de compras governamentais, além de possibilitar a concorrência com grandes instituições, mediante aos benefícios concedidos.

E para sua complementação, em 7 de agosto de 2014 foi criada a Lei Complementar N° 147 de 7 de agosto de 2014 (BRASIL, 2014) que assegurou obrigatoriedade no tratamento diferenciado às MPE's nas compras de todos os órgãos públicos.

Com isso, ter esta vantagem nos processos de compras públicas é de fato beneficiador sabendo-se que o nosso país tem a característica periférica, e sua economia não é de competência desenvolvida.

De acordo com Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2014a), das cerca 9 milhões de empresas formais existentes no país, aproximadamente 99% são MPE's e cerca de 52% dos empregos formais no Brasil estão lotados nestas modalidades empresariais, o que faz das mesmas um dos principais representantes da economia brasileira.

O SEBRAE (2014c), de maneira estratégica e buscando o desenvolvimento local e regional do país, tem em seus dados que as compras públicas movimentam cerca de 500 bilhões de reais na esfera Federal, Estadual e Municipal, incluindo o Distrito Federal. Assim, a contratação de MPE's por parte da administração pública é uma boa estratégia para realizar e proporcionar esse desenvolvimento.

Deste modo, tem-se a possibilidade de obter o desenvolvimento do país, tanto para a economia nacional quanto para a economia local, dando a oportunidade as MPE's. Para tanto, faz-se necessário que os micro e pequenos empreendedores tenham o conhecimento de como funciona a esfera pública, incluindo informações sobre leis e normas que regulamentam as compras públicas.

A justificativa desse estudo se dá pela importância dos cumprimentos das leis públicas, bem como para o desenvolvimento do país. Ou seja, os proprietários de pequenos negócios podem se organizar a fim de poder participar dos processos licitatórios, em que na ocorrência de sua participação, gera-se uma possibilidade para desenvolver determinada localidade, criando emprego e renda. Com isso, é também necessário levantar através deste estudo, novas perspectivas que venham a auxiliar posicionamentos futuros, no intuito de melhorar o acesso, o atendimento e a competição entre estas empresas no que tangem os processos licitatórios nas mais variadas instâncias.

No sentido oposto, o ato da participação em compras públicas gera paralelamente, importantes resultados para grandes empresas, pois estas possuem estrutura e capacidade técnica capaz de atender certas demandas. Neste ponto, alia-se a certa desconfiança e imaturidade por grande parte dos gestores de MPE's em poderem participar das mais variadas formas de fornecer produtos e serviços aos entes públicos, além é claro da grande quantidade de normas e diretrizes a serem seguidas, que muitas das vezes sequer são conhecidas ou explicitadas aos microempresários, eximindo-os automaticamente da disputa de ofertas (SEBRAE, 2016).

Mesmo tendo a Lei Complementar nº 123/2006 e posteriormente sua atualização, elaborada pela Lei Complementar nº 147/2014 (BRASIL, 2014), existem muitos outros problemas que são enfrentados pelas MPE's, no que diz respeito as informações para o procedimento competitivo, ou seja, falta acesso à legislação ou inexistência de capacitação dos envolvidos. Aliado a esses elementos, há também a ausência de um planejamento estratégico por parte das MPE's para poderem participarem das compras públicas. Segundo Matos e Arroio (2011), as dificuldades recorrentes nas MPE's podem estar ligadas também aos recursos humanos escassos e às capacitações técnicas, tecnológicas e gerenciais inexistentes, aliado ao seu menor poderio de barganha perante fornecedores, clientes, bancos e agências de desenvolvimento.

Diante desse contexto, os problemas que esta pesquisa pretende responder são : Quais as vantagens e as dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empreendedores de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais em participar das compras públicas nas esferas municipal, estadual e federal? Qual o grau de conhecimento e utilização do processo de compras públicas por parte dos representantes das empresas? Quais melhorias poderiam ser implementadas nesse processo, a partir da percepção dos representantes destas empresas? E de que forma está ocorrendo a participação das MPE's do município utilizado como campo desta pesquisa no que abrange as compras públicas?

Nesse sentido, o objetivo geral deste estudo foi apresentar as características, vantagens e dificuldades da participação das MPE's de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais, perante os processos licitatórios realizados na esferas municipais, estaduais e federais. Paralelamente, levantar e descrever as opiniões dos representantes das MPE's perante os processos de compras públicas; analisar os benefícios e as dificuldades do processo de participação em processos licitatórios, a partir do ponto de vista dos representantes e propor melhorias para os gargalos encontrados. A importância desta pesquisa dar-se-á pela grande quantidade de micro e pequenas empresas existentes no município alvo deste estudo aptas a participarem destes trâmites e pela grande influência que o procedimento de compras públicas pode gerar para o desenvolvimento local, impulsionando o crescimento da economia.

Neste âmbito, o trabalho foi elaborado abrangendo as MPE's de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais, por meio da aplicação de um questionário aos representantes de algumas MPE's que participaram ou não de compras governamentais, a fim de levantar suas percepções diante desses processos.

O presente trabalho encontra-se estruturado em cinco partes, iniciando pela introdução. Já o referencial teórico está dividido em três partes: a primeira apresenta a

conceituação das MPE's; a segunda denota os princípios e prerrogativas dos processos licitatórios e a terceira abrange o processo de desenvolvimento local, a partir das MPE's.

A metodologia utilizada para a elaboração deste estudo é de origem quantitativa, com foco na descrição, pois tem a preocupação em identificar e estudar fatos já conhecidos que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos estudados.

Nos resultados e discussões, são analisadas as devolutivas dos representantes das empresas pesquisadas, a partir da identificação dos benefícios e das dificuldades encontradas por estes, bem como o levantamento da utilização ou não dos benefícios concedidos pela legislação, por parte das empresas licitantes.

Por fim, são elencadas as conclusões obtidas por intermédio dos resultados conquistados de que hajam ações que possam vir a incentivar, efetivar e disseminar a participação das MPE's nas licitações bem como a criação de parcerias entre os municípios e as entidades de classe existentes, além da inserção dos entes públicos no ambiente destas empresas, para que exista a possibilidade de percepção de melhorias, seguido das referências bibliográficas utilizadas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceituando as MPE's

No Brasil, ainda está se difundindo a ideia e a importância de desenvolvimento local, no que tange ao reconhecimento das MPE's como elemento propulsor desse desenvolvimento. Nesta linha, o Estado tem possibilidades constitucionais e legais de utilizar seu poder de compra com o objetivo de promover o desenvolvimento das MPE's, além é claro de aumentar o grau de apropriação interna das inovações e fomentar o crescimento e desenvolvimento local no âmbito econômico e social (MAZZUCATO, 2014).

Nessa mesma linha, Barbosa e Silva (2016, p. 3) inferem que

uma das finalidades perseguidas pelo Estado com essa medida [promoção de processos licitatórios voltados para MPE's] é valer-se de seu poder de compra para fomentar e desenvolver a economia regional por meio da contratação de empresas, contribuindo assim para a manutenção de níveis razoáveis de emprego (BARBOSA, SILVA, 2016, p.3).

A Constituição Federal de 1988 afirmou a possibilidade de impor tratamento jurídico favorecido, diferenciado e simplificado para empresas de pequeno porte, e a Lei Complementar nº 123/2006 concretizou tal benefício, mediante a elaboração de regras objetivas para tais preceitos constitucionais (SEBRAE, 2008).

Segundo Lei Complementar 123/2006, entende-se como microempresa (ME) a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário, devidamente registrados, que recebam, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) (BRASIL, 2006).

Também nesta mesma linha, entende-se como empresa de pequeno porte (EPP) a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário, devidamente registrados, que recebam, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) (BRASIL, 2006).

Por fim e não menos importante, entende-se como microempreendedor individual (MEI) a sociedade simples e o empresário, devidamente registrados, que recebam, em cada ano-calendário, receita bruta inferior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) (BRASIL, 2006).

Em conformidade com o art. 72 da Lei Complementar nº 123/2006 (BRASIL, 2006), a forma jurídica das MPE's deve estar obrigatoriamente inserida na redação do nome empresarial, neste caso, no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ. Logo, a

identificação dos empresários ou sociedades enquadradas como MPE's, poderá ser realizada mediante solicitação à Junta Comercial do cadastro das “declarações de enquadramento” arquivadas naquele estabelecimento (ESTATUTO..., 2001).

A Lei Complementar nº 123/2006 criou o regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições devidas pelas microempresas e empresas de pequeno porte - SIMPLES NACIONAL, que implica o recolhimento mensal dos impostos federais, estaduais e municipais em um único documento (BRASIL, 2006), abrindo espaço para que as MPE's obtivessem vantagens competitivas para participar dos processos de compras públicas.

Estas vantagens representam a possibilidade de menores valores para tributação comparado com outros regimes tributários, como o Lucro Real ou Lucro Presumido, maior facilidade e acessibilidade no atendimento das legislações previdenciária, tributária e trabalhista, regras especiais para protesto de títulos, assegurada a possibilidade de outras formas de pagamento, como cheques, dispensa da entrega da apresentação da DCTF - Declaração de Débitos e Créditos de Tributos Federais - e até mesmo de outros demonstrativos específicos (ZANLUCA, 2017).

É importante ressaltar que as MPE's possuem tratamento diferenciado em processos licitatórios, o que é denominado de licitação exclusiva, ou seja, conforme o artigo 47 da Lei Complementar 147/2014 as contratações públicas tanto da esfera direta e indireta, autárquica e fundacional, federal, estadual e municipal terá de ser concedido tratamento diferente e simplificado para as MPE's no intuito de promoção do desenvolvimento econômico e social nas áreas municipal e regional, a fim de ampliar a eficiência das políticas públicas evidentes e incentivar à inovação tecnológica (BRASIL, 2014).

No artigo 48 da Lei Complementar 147/2014 fica claro a realização de licitações com a participação exclusiva de MPE's para contratações cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais); poderá, em relação aos processos licitatórios destinados à aquisição de obras e serviços, exigir dos licitantes a subcontratação de microempresa ou empresa de pequeno porte; deverá estabelecer, em certames para aquisição de bens de natureza divisível, cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte (BRASIL, 2014).

Em poucas palavras, a inovação, plasmada na Lei Complementar nº 123/2006 e reafirmada pela Lei Complementar nº 147/2014, foi uma permissão para o gestor realizar um certame restrito aos beneficiários microempresas e empresas de pequeno porte. A cláusula que restringe à competição, que poderá ser colocada no convite ou edital, transformou-se em uma

condição de habilitação. Desse modo, a norma determina que a se faça um processo licitatório restrito às MPE's quando o valor do objeto for inferior a esse limite (SEBRAE, 2008).

Segundo Cabral, Reis e Sampaio (2015, p. 483) “as licitações realizadas pelos órgãos e entidades da administração direta e indireta federal, com a intenção de viabilizar maior concorrência e apoio às MPE, podem ter participação exclusiva dessas empresas”. Desta forma, os órgãos e entidades públicas necessitam organizar e adequar seus editais para que a informação de veto à participação de empresas que não MPE's sejam explicitadas, como forma de adequar tais editais as propensões das micro e pequenas empresas.

Diante disso, torna-se importante o estudo detalhado do processo de compras públicas e as mais variadas modalidades de licitação empregadas no sistema público brasileiro prospectado pela Lei nº 8.666/1993 e ampliada por implementos e complementações, como por exemplo, a Lei Complementar nº 10.520/2002 (BRASIL, 2002).

2.2 Compras Públicas

Em todo ato administrativo que vincule a aquisição, alienação ou realização de obras, contratação de serviços, aquisição de bens, concessões ou ainda locação de bens móveis e imóveis a terceiros deve, obrigatoriamente, seguir o processo licitatório (BRASIL, 2006).

O processo licitatório é o procedimento administrativo formal em que “a Administração Pública convoca, mediante condições estabelecidas em ato próprio (edital ou convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o fornecimento de bens e prestação de serviços” (CAMPINAS, 2015, p. 7).

Neste sentido, a licitação não é apenas um ato, mas um procedimento administrativo complexo, que a Administração Pública elege a proposta mais vantajosa para si perante o interesse público, assim como tem a função de promover o desenvolvimento, pautado em contrato, para a aquisição que pretende celebrar (RIGOLIN, BOTTINO, 2009).

A Lei que regulamenta essas contratações é a Lei Nº 8666 de 21 de junho de 1993, e, de acordo com o seu artigo 3º, o objetivo desse processo é garantir a verificação do princípio constitucional da isonomia, a seletividade da proposta considerada mais vantajosa para o ente público e a promoção do desenvolvimento nacional pautado na ideia da sustentabilidade, sendo processado e julgado perfeitamente e em 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 tudo que aquilo que se encontra correlato (BRASIL, 1993).

Em relação à procura da proposta mais vantajosa, temos que a

licitação é o processo administrativo veiculado a selecionar, diante de fornecedores cadastrados e qualificados para tal, aquele que propor a proposta mais vantajosa para a administração pública, sendo regido por princípios da igualdade, da probidade administrativa, da vinculação ao edital proposto, do julgamento objetivo, da legalidade, da impessoalidade, da moralidade e de outros princípios que se julgam paralelos (ANGÉLICO, 1994, p. 80).

De acordo com Pereira (2009, p. 3), os mais variados tipos de contratos, compras, alienações e demais procedimentos da administração pública requerem o procedimento de licitação, sendo neste caso necessário haver diversas modalidades com o intuito de diferenciar um do outro, sendo, portanto, essencial a existência de diferentes regras para cada modalidade apresentada.

Seguindo esta linha, a licitação é um procedimento delineado por princípios do Direito Administrativo, direcionado à escolha de um possível contratante que será submetido a determinadas fases indispensáveis tanto pela Administração Pública quanto pelos licitantes participantes do certame em questão (DI PIETRO, 2008).

Assim tem-se na lei as diversas modalidades. A modalidade Concorrência é decorrente da Lei 8.666/1993, art. 22, § 1º sendo a modalidade de licitação entre qualquer interessado, em que na sua fase inicial de habilitação, esteja comprovado que possua os requisitos mínimos de qualificação exigidos para a execução do objeto no edital (BRASIL, 1993).

A modalidade concorrência serve para contratações de qualquer valor. A fase de habilitação na concorrência se torna preliminar, onde a habilitação dos licitantes e o julgamento das propostas apresentadas pelas empresas são realizados por uma comissão de no mínimo três membros, onde pelo menos dois membros devem ser servidores qualificados para tal e lotados nos quadros do órgão em questão. O contrato se torna um instrumento obrigatório, não podendo fazer o uso de notas de empenho da despesa, carta contrato, autorização de compra ou ordem de execução de serviço (BRASIL, 1993).

A modalidade concorrência é usada para quando o ente público necessita: comprar imóveis; alienar imóveis públicos; conceder direito real de uso; licitações internacionais; celebrar contratos de concessão de serviços públicos; celebrar contratos de parcerias público-privadas. Porém é preciso atentar que na modalidade concorrência os procedimentos licitatórios devem ser muito bem elaborados e deve ser tratada com bastante cautela, pois para as contratações acima de R\$ 1,5 milhão (obras e serviços de engenharia) e de R\$ 650 mil (demais casos), é obrigatório o uso desta modalidade licitatória (BRASIL, 1993).

A modalidade tomada de preços é regida pela Lei 8.666/1993 (art. 22, § 2º) e refere-se ao modelo de licitação entre interessados já cadastrados ou que atendem a todas as condições

exigidas no ato do cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas formuladas, sendo visto a necessária qualificação dos entes participantes (BRASIL, 1993).

Esta modalidade destina para quem já esteja cadastrado no banco de fornecedores da empresa, sendo que este cadastramento se refere a uma análise da situação da empresa, verificando sua habilitação jurídica, sua regularidade fiscal, sua qualificação econômico-financeira e sua qualificação técnica. No entanto, podem participar de um processo de tomada de preços empresas que atendam as todas as condições exigidas no edital para cadastramento até três dias antes das propostas serem recebidas, observando as qualificações necessárias (BRASIL, 1993).

A tomada de preços é utilizada para contratações em que o valor estimado esteja entre R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil) a R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil) para execução de obras e serviços de engenharia e entre R\$ 80.000,00 (oitanta mil) a 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil) para aquisição de materiais e outros serviços (BRASIL, 1993).

No intuito de participar de uma tomada de preço, o fornecedor precisará estar com a habilitação parcial atualizada no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - (SICAF) (BRASIL, 1993).

O Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF - é um subsistema do SIASG - Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais, subsecretaria do Ministério do Planejamento Orçamento e Gestão. O SICAF “é responsável pelo cadastramento e habilitação de pessoas físicas ou jurídicas que desejam participar de licitações promovidas pelos órgãos/entidades integrantes do SISG (Sistema de Serviços Gerais) e/ou não SISG” (SISTEMA..., 2006, p. 1).

O conceito de convite como modalidade de licitação é o mais abrangente da Lei 8.666/1993. Ele está no art. 22, § 3º e refere-se a modalidade de licitação promovida entre interessados do ramo ao qual fazem parte, cadastrados previamente ou não, escolhidos e convidados em um número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa justaposta, que afixará, em local apropriado e definido previamente, cópia do instrumento de convocação e o estenderá a todos os outros cadastrados na referida especialidade que houve sua manifestação de interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas (BRASIL, 1993).

A modalidade Convite é a modalidade entre interessados do ramo, cadastrados anteriormente ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, no qual serão definidos, em local previamente avisado e comungado entre as

partes, cópia do instrumento convocatório que se promoverá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas (BRASIL, 1993).

O convite também é usado para obras e serviços de engenharia em que o valor estimado seja de até R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil) e para aquisição de bens ou outros serviços até o valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil) (BRASIL, 1993).

Já a modalidade Concurso é destinada quando a Administração Pública tem interesse em selecionar trabalho técnico, científico, projeto arquitetônico ou artístico, ou seja, para trabalhos que exijam determinadas capacidades personalíssimas, portanto não existe contratação, somente premiação ou remuneração (BRASIL, 1993).

O leilão, também é considerado como uma modalidade de licitação para qualquer que seja o interessado para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração Pública 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. (Redação dada pela Lei nº. 8.883, de 8.694) (BRASIL, 1993).

Nesta tônica, é verificável a ocorrência de dois tipos de leilão: o comum e o administrativo. O leilão comum tem como premissa básica a privacidade denotada ao leiloeiro oficial, podendo a Administração Pública estabelecer as condições específicas para ações neste sentido. No caso do leilão administrativo, este é coordenado por servidor público escolhido para tal. Desta forma, os lances no leilão deverão ser feitos de forma verbal durante o pregão para oficializar uma disputa pública entre os ofertantes, sendo levando em consideração no fim, aquele que propuser maior lance, de valor igual ou superior ao avaliado previamente. Este sujeito ou entidade é tido como o arrematante do objeto proposto inicialmente na licitação (BRASIL, 1993).

E a última modalidade de licitação é o pregão, sendo esta institucionada pelo Governo Federal por meio da Lei Complementar nº 10.520, de 17 de julho de 2002, sendo do tipo menor preço, utilizado exclusivamente para aquisição de bens e prestação de serviços comuns, sob qualquer valor estimado que seja da contratação, bem como a disputa é feita por meio de propostas e lances sucessivos em sessão pública, sendo excluídas desta modalidade as contratações de obras e serviços de engenharia, além de locações imobiliárias e alienações em geral, sendo que serão regidas pela legislação geral de Licitação (BRASIL, 1993). Como importante meio de inovação e desburocratização, o pregão é representado pela inversão das fases de habilitação e análise das propostas, em que apenas será analisada a documentação do participante que tenha apresentado a melhor proposta (BRASIL, 1993).

Vale lembrar que na modalidade pregão, toda e qualquer micro e pequena empresa que propor seu preço igual ou até 5% (cinco por cento) acima da melhor proposta ofertada por uma média ou grande empresa, terá efeito de empate no certame, garantindo com isso a igualdade entre os participantes. Para as outras modalidades, este valor será considerado igual ou até 10% (dez por cento) acima da proposta mais bem classificada (BRASIL, 2006).

Nisso, Vasconcelos (2005) aborda que é definida a proposta mais vantajosa para a Administração Pública a apresentação do preço de forma escrita, ocorrendo após esta ação, a disputa através de lances verbais dos representantes das empresas participantes. Diante disso e após a etapa de lances, poderá haver ainda a negociação direta com o pregoeiro em questão, com o interesse em diminuir o valor a ser oferecido.

Uma característica do pregão é que ele só admite como critério aceitação da proposta apenas o menor preço (BRASIL, 1993).

Nas licitações convencionais, como a concorrência, a tomada de preços, o convite, o concurso e o leilão, o procedimento é conduzido por uma comissão de licitação designada por decreto. Na modalidade pregão, é de responsabilidade do pregoeiro e sua equipe de apoio realizar os atos administrativos durante o certame (DI PIETRO, 2008).

Para Mello (2011), o pregão possui duas fases: a interna e a externa. A fase interna compõe-se de procedimentos formais, atos como surgimento da demanda, dotação orçamentária, justificação da contratação, especificação do objeto, autorização do ordenador de despesa, realização de pesquisa dos preços de mercado com a estimativa dos valores máximo e mínimo, definição do tipo e modalidade, elaboração do edital e análise da assessoria jurídica quanto à legalidade do certame.

Na fase externa do pregão, tem-se a constituição em etapas executadas pela Comissão de Licitação, que se referem na publicação do edital; o credenciamento dos representantes das empresas licitantes, a entrega e a abertura das propostas, fases de lances, fase de habilitação com a exigência das documentações referidas à habilitação jurídica, qualificação técnica, econômico-financeira e regularidade da parte fiscal; fase recursal; a adjudicação; a homologação e o firmamento do contrato com os interessados (BRAZ, 2012).

Diante de todo o procedimento licitatório, é de responsabilidade do pregoeiro e sua equipe colocar em prática as normas vigentes da legislação, entre elas a do tratamento diferenciado e favorecido às MPE's, de acordo com a LC 123/06 (BRASIL, 2006) e suas alterações contempladas na LC 147/ 14 (BRASIL, 2014).

2.3 Desenvolvimento local a partir das MPE's

As MPE's para Cavalcante (2005 apud Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, 2017) é uma alternativa de ocupação e geração de renda para a fatia da população que tem interesse em desenvolver seu próprio negócio, sendo muitas vezes chamados de empreendedores, pois geraram empregos formais e informais para uma grande parte da força de trabalho não empregada em grandes empresas ou no funcionalismo público.

Estes empreendedores, segundo Drucker (1992) são os indivíduos que inovam no sentido de empreender, pois tal ação contempla a utilização de recursos para a geração de novas riquezas e oportunidades.

Souza (1995) complementa que além da relevância socioeconômica, as MPE's oferecem contribuições em diversos campos, com destaque para o estímulo à liberdade de iniciativa e capacidade empreendedora; criação de uma relação harmoniosa entre o capital e o trabalho; possibilidade de contribuição para a geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra; amortecimento dos impactos do desemprego; manutenção de certo nível de atividade econômica; contribuição para a descentralização de atividades econômicas; potencial para a geração de tecnologias e inovações.

Segundo Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES, 2010), o aumento da quantidade de MPE's é um resultado do processo de globalização que estamos passando.

Diante disso, o SEBRAE foi criado com o intuito de apoiar e estimular a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte, em que o lucro não ultrapasse um faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões (SEBRAE, 2008).

Esta instituição vem atuando a mais de 40 anos em todo o Brasil, em que além da sede nacional, existem em mais 27 unidades da federação, que ofertam cursos, seminários, eventos, feiras, palestras, missões, consultorias e assistência técnica que estimule e renove o conhecimento e a capacitação de qualquer pequeno negócio em qualquer setor (SEBRAE, 2008).

O SEBRAE busca a todo momento inovar e aprimorar seus métodos para que facilite o fortalecimento do empreendedorismo de forma econômica, investindo em parcerias com setores públicos e privados para gerar incentivo e promoção de ofertas, oportunidades e acesso a crédito para empresas, associações e cooperações de negócios do mercado (SEBRAE, 2008).

Um dos objetivos do SEBRAE é se responsabilizar pelas diretrizes, prioridades de atuação e direcionamento estratégico deste sistema, tendo em mente a realidade regional de cada caso trabalhado. É uma instituição de capacitação e promoção do desenvolvimento, não

envolvendo alavancagem financeira. Não há empréstimos financeiros, mas há apoio na articulação junto aos bancos e cooperativas de crédito, para fomentar a produção financeira de cada segmento, além de orientar os empreendedores no sentido de que o financiamento pode ou não ser um bom investimento para o mesmo (SEBRAE, 2008).

O SEBRAE atua também como mediador para incentivar e valorizar a participação das MPE's, que representam quase 99% das empresas brasileiras, e impulsionar o desenvolvimento econômico do país (SEBRAE, 2008).

Diante disso, uma política preferencial elaborada para as MPE's no processo de compras governamentais corresponde ao caminho para a promoção do desenvolvimento local e a qualificação destas empresas, onde o intuito do SEBRAE é a aplicação desta política como prática corriqueira nas aquisições do setor público (SEBRAE, 2008).

Lopes, Andrade e Ferreira (2015) contribuem no que se refere a não garantia dos benefícios garantidos, em que chegou-se a um ponto chave, através de entrevistas com uma colaboradora do SEBRAE, comissão de licitação, representantes das MPE's nos processos de licitação pública, consistindo na inexistência de informações relevantes sobre os procedimentos a serem adotados, na dificuldade de organizar documentos necessários e pelo receio das MPE's em fornecer para os entes públicos devido ao fato de não possuírem capital de giro considerável para suprir os custos caso ocorram atrasos no pagamento previsto pelo edital ao qual estão concorrendo, promovendo também a pouca participação das MPE's no mercado de compras públicas e a baixa utilização dos benefícios concedidos pela legislação.

Levando-se em consideração a baixa participação das MPE's nos processos de compras públicas, alguns problemas internos a estas organizações tendem a impactar ainda mais sua gestão, comprometendo sua capacidade produtiva para entrada em licitações.

Para o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2017), foi levantado através de um estudo em 2003, as principais características de gestão das MPE's presentes no Brasil, sendo que os principais motivos do insucesso são:

- i. Baixo volume de capital empregado;
- ii. Altas taxas de natalidade e mortalidade das empresas;
- iii. Presença de laços familiares dentro das empresas;
- iv. Alto poder centralizador no que tange as tomadas de decisões;
- v. Dificuldade de distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica;
- vi. Registos e contabilidades arcaicos;
- vii. Contratação direta de mão-de-obra sem métodos de recrutamento e seleção;

- viii. Baixo nível de atividades terceirizadas;
- ix. Baixo emprego de novas tecnologias;
- x. Dificuldade de acesso a financiamentos;
- xi. Ausência de cálculos e definições de custos fixos;
- xii. Grande incidência de sonegação de impostos;
- xiii. Utilização de mão-de-obra desqualificada.

Outros desafios também são enfrentados pelas MPE's, tais como: pouco apoio econômico; ausência de políticas públicas no planejamento de ações e programas de apoio; carga tributária ainda elevada; falta de mão-de-obra qualificada e poucos conhecimentos gerenciais (SEBRAE, 2016).

Neste momento, Barros e Mendonça (1997) propõem como saída para as MPE's a formação de redes, cooperativas ou consórcios capazes de permitir que haja a potencialização dos recursos e dos esforços, contribuindo com isso para o fomento da inovação, da busca de novos conhecimentos, do relacionamento entre partes, dos sistemas de gestão, de logística e de comunicação e para a garantia da saúde financeira das micro e pequenas empresas.

Já no que tange o processo de compras públicas, Lopes, Andrade e Ferreira (2015) vão além sugerindo a elaboração de projetos que coordenem ações estratégicas, entre elas a criação de parcerias entre o município e os órgãos de classe existente, como exemplo a CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas), por possuírem domínio do cenário local e o SEBRAE, por ser um agente articulador de políticas públicas. Tais parcerias serviriam como um canal de disseminação das informações e de capacitação, a fim de proporcionar um melhor entendimento sobre o tema.

Desta forma, fica evidente a participação dos gestores e também o preparo dos mesmos para lidar com essas questões que são inovadoras para a gestão pública. Neste caso, temos novamente a contribuição de Lopes, Andrade e Ferreira (2015) que informam a necessidade de os gestores públicos perceberem que são entes primordiais e fundamentais para o sucesso das políticas públicas, levando em consideração o impacto que seu trabalho pode ocasionar no desenvolvimento local e regional, pois se trata de um ciclo, em que ao se utilizar o poder de compra no intuito de fomentar os pequenos negócios da região, faz-se com que o dinheiro fique nesta mesma localidade, promovendo com isso geração de emprego e renda.

Lopes, Andrade e Ferreira (2015) ainda complementam esta ideia que para uma total conscientização, tanto pregoeiros quanto a equipe de apoio do município ou região tenham em

mente a necessidade contínua de capacitação, para buscar maiores informações e estudos do cenário que estão incluídos com o intuito de haver novas estratégias que possam gerar benefícios em todas as licitações que forem cabíveis em determinado momento.

3 METODOLOGIA

Este capítulo tem o intuito de descrever a metodologia utilizada para a realização deste estudo. Assim, será discorrido sobre os caminhos percorridos, bem como a natureza da pesquisa e os meios empregados para a coleta e análise dos dados.

3.1 Caracterizações da Pesquisa e Coleta de Dados

De acordo com Gil (1999, p. 42) pode-se definir pesquisa como “o processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico”. Seu objetivo fundamental como estudo de pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos. Dessa forma, esta pesquisa apresenta um cunho metodológico quantitativo.

Para Chizzotti (1995), a pesquisa quantitativa possibilita estabelecer relações e mensurar variáveis estabelecidas anteriormente, baseada em análises de constância, e é isso que se propõe nesse trabalho ao coletar dados junto os representantes de MPE's, a fim de compreender suas percepções sobre os processos de compras públicas.

No que se refere aos fins, esta pesquisa apresenta uma metodologia de caráter descritivo. Para Gil (2008), o método descritivo tem como objetivo principal a descrição das características de uma dada população, possibilitando a observação, a análise e a interpretação do assunto em questão.

Quanto a amostragem, esta se deu de forma não-probabilística, haja vista que a aceitabilidade e a acessibilidade dependeu da população entrevistada durante a aplicação da ferramenta de coleta de dados às micro e pequenas empresas no município escolhido para a pesquisa com base no banco de dados das micro e pequenas empresas existentes no SEBRAE do município em questão.

Para Lwanga e Lemeshow (1991), este tipo de amostragem propicia ao pesquisador selecionar elementos a que tem acesso, admitindo que estes possam representar um universo.

Com relação aos meios de coleta de dados optou-se por estudo de campo, pois este consiste no estudo de um único grupo ou comunidade em termos de sua estrutura social, que neste caso, são os micros e pequenos empresários de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais, devido a facilidade de contato com os atores da pesquisa.

Diante do contexto em que estas empresas se inserem, conforme mencionado anteriormente, e com base no objetivo proposto pelo estudo, utilizou-se um questionário semiaberto, que é composto de questões abertas e fechadas e que se encontra em Apêndice, a

partir do qual foi possível coletar dados sobre as experiências dos micro e pequenos empresários no que tange o processo de participação ou não em procedimentos de compras públicas nos âmbitos municipal, estadual e federal.

As perguntas propostas no questionário foram baseadas no objetivo do estudo, problema de pesquisa e referencial teórico desenvolvido, contendo dezenove questões fechadas, com opções de resposta e cinco questões abertas. As questões se referem às dificuldades e aos benefícios que os micros e pequenos empresários encontram para participarem dos processos licitatórios, e aos que nunca participaram quais suas aspirações e indagações por nunca terem participado dos processos.

Inicialmente, foi feito um pré-teste deste questionário, por meio de dois microempresários que puderam delinear devolutivas ao pesquisador a fim de gerar melhorias no instrumento. Assim, foram feitas alterações nas perguntas que abrangiam as empresas que nunca participaram de processos licitatórios, a fim de que pudessem contribuir com suas percepções para a melhoria dos processos.

Estas questões apresentadas abordaram primordialmente a caracterização dos respondentes. Após esta etapa, foram feitas perguntas para triar àqueles que já participaram de algum processo licitatório daqueles que ainda desconhecem o tema. Diante disso, foram feitas perguntas específicas para coletar informações de ambas as partes, em que aqueles que já participaram foram indagados sobre como ocorreu o trâmite, se houve alguma anormalidade ou discrepância e que impactos foram gerados para a empresa caso tenha existido alguma alteração. Por fim, o questionário apresentou perguntas idênticas para ambos os públicos com o intuito de levantar suas considerações no que tange a melhorias e dificuldades que podem ser encontradas e que soluções podem ser apresentadas e desenvolvidas pelos entes públicos.

Os respondentes foram escolhidos através de visitas feitas nos estabelecimentos comerciais que se mostraram aptos e abertos a responderem tal questionário, além de empresários que dispunham de ferramentas de *e-mail* para o recebimento deste mesmo questionário sob a forma eletrônica. A coleta de dados foi feita durante o período de março a junho do ano de 2017.

O questionário foi aplicado e respondido por 56 empresas, sendo que 20 destas empresas responderam no ato da visita do pesquisador e as outras 36 retornaram via questionário eletrônico. Estes respondentes foram selecionados devido a facilidade do pesquisador em aplicar o questionário, tanto pela forma presencial quanto eletrônica. Foram contatados via *e-mail* aproximadamente 400 empresários, gestores ou colaboradores de

MPE's do município pesquisado, tendo apenas 36 questionários devidamente respondidos, o que demonstra uma baixa taxa de retorno.

O pesquisador pôde também, através de sua experiência, sistematizar a aplicação para que houvesse a retirada da maior quantidade possível de informações, com intuito de que as devolutivas se tornassem ricas e que pudessem ampliar os horizontes do entrevistado, para que sua participação em novos trâmites licitatórios pudesse acontecer posteriormente.

3.2 Análise dos dados

Para a análise da pesquisa quantitativa foi utilizado a ferramenta de tabulação online do *Google* Formulários, que permitiu a criação de planilhas e possibilitou a análise dos dados coletados e sua enumeração.

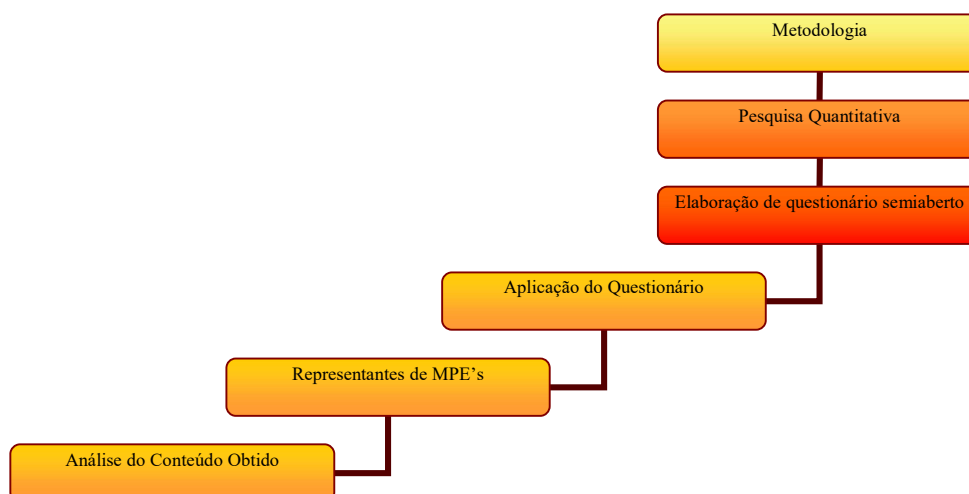
Neste ponto, Gil (2008) contempla que a análise dos dados qualitativos é menos formal que a análise quantitativa, haja vista que a quantitativa segue passos definidos e de forma simples.

Para Marconi e Lakatos (2006) a pesquisa quantitativa trabalha quantificando e qualificando a influência das variáveis pré-estabelecidas das demais variáveis, preocupando-se em mensurar o observável e manipulável.

Assim, para alcançar os objetivos propostos por este trabalho, foram utilizadas a seleção, a simplificação e a síntese dos dados coletados das respostas contidas nos questionários, além dos conceitos apresentados e abordados no referencial teórico.

A Figura 1 mostra a metodologia utilizada:

Figura 1 - Metodologia aplicada



Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

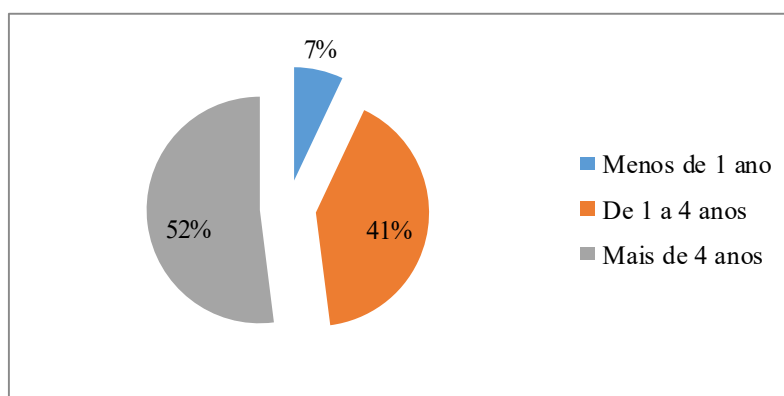
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados obtidos foram analisados a partir dos conceitos abordados no referencial teórico. Desta forma, visa responder aos objetivos da pesquisa.

4.1 Caracterização

Os primeiros dados que foram analisados por esta pesquisa consistiram na caracterização dos respondedores da pesquisa. Estes dados permitiram analisar os perfis dos proprietários, gestores e colaboradores das MPE's de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais.

Gráfico 1 - Tempo de empresa (formalizada).



Fonte: Dados da Pesquisa, elaborado pelo autor (2017).

Percebeu-se mediante o Gráfico 1, que mais da metade dos entrevistados pertencem a empresas maduras com no mínimo de 4 anos de mercado.

Dentre os respondentes, 48% se declararam pertencentes ou representantes de empresas do porte de MEI (Microempreendedor Individual), 39% como ME (Microempresa) e apenas 13% informaram representar uma EPP (Empresa de Pequeno Porte). Este resultado denotou que grande maioria dos indivíduos que responderam à pesquisa pertencem às empresas de porte MEI, demonstrando sua importância no cenário nacional. Segundo estimativas do SEBRAE, existiam cerca de 5 milhões de microempreendedores formalizados no Brasil no ano de 2014 (SEBRAE, 2014b).

Os respondentes puderam declarar seu sexo e sua idade. Destes, 64% se declararam do sexo masculino e os outros 36% informaram pertencer ao sexo feminino. Quanto a idade, 28% informaram ter entre 31 e 36 anos, 25% diziam ter entre 26 e 30 anos, 16% com idade

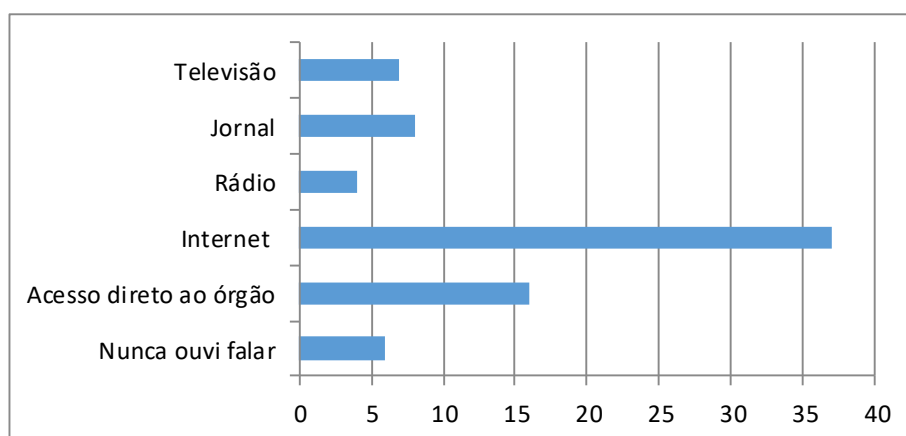
entre 43 e 50 anos, 13% com idade abaixo de 25 anos, 11% pertencente a faixa etária de 37 a 42 anos e 7% informaram ter mais de 51 anos.

4.2 Participação das MPE's em compras públicas

O segundo momento desta pesquisa buscou conhecer como as empresas e seus representantes obtêm ou obtiveram conhecimentos sobre o processo de compras públicas diante dos entes federados e, como se deu esta participação.

O primeiro ponto analisado foi a fonte de informação sobre os processos licitatórios nos âmbitos municipal, estadual e federal. No Gráfico 2, é possível constatar como os microempresários tomaram conhecimento dos mesmos.

Gráfico 2 - Fonte de informação sobre processos licitatórios.

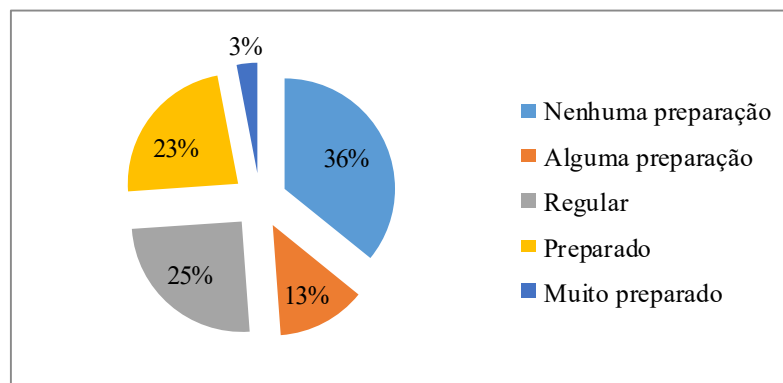


Fonte: Dados da Pesquisa, elaborado pelo autor (2017).

Diante desta pergunta, pôde-se verificar que a *internet* tem sido o principal canal de acesso das empresas em relação as informações e consultas de processos licitatórios, seguido pelo acesso do representante da empresa diretamente ao órgão proponente da licitação. Neste momento, podemos perceber que a grande maioria dos entrevistados possuem algum tipo de canal de informação sobre o tema compras públicas e que uma ínfima parcela ainda desconhece ou não tem tido algum meio de acesso as informações pertinentes aos trâmites.

Já no Gráfico 3, é demonstrado o despreparo que se encontram as empresas e seus representantes diante da possível participação em processos licitatórios, pois 36% dos entrevistados se consideram com nenhuma preparação para participar destes certames.

Gráfico 3 - Grau de preparação para participação em processos licitatórios.

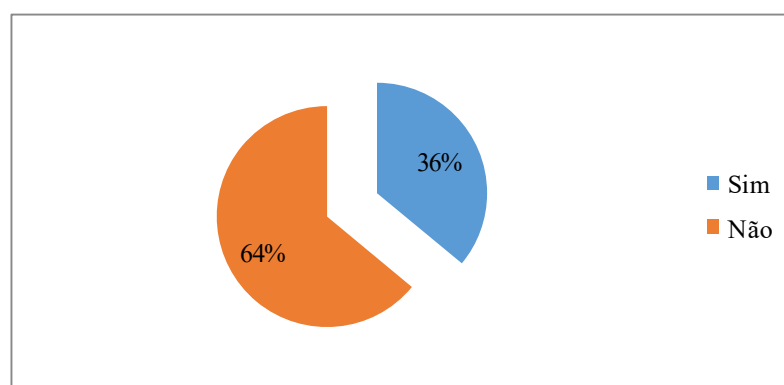


Fonte: Dados da Pesquisa, elaborado pelo autor (2017).

Outro dado importante retirado do Gráfico 3 é que uma pequena parcela de 3% se dizem muito preparados para participação em processos licitatórios, o que demonstra 97% dos respondentes executam suas tarefas sem conhecimento e sem estrutura necessária, o que alinha no Gráfico 2, em que as empresas e seus representantes tem conseguido acesso às informações sobre os trâmites, porém ainda se consideram despreparados para participar dos mesmos.

Com relação à participação ou não por parte dos respondentes em processos licitatórios, o retorno obtido foi que apenas um terço, ou seja, 20 respondentes participaram com suas empresas deste tipo de certame (GRÁFICO 4).

Gráfico 4 - Participação em processos licitatórios.



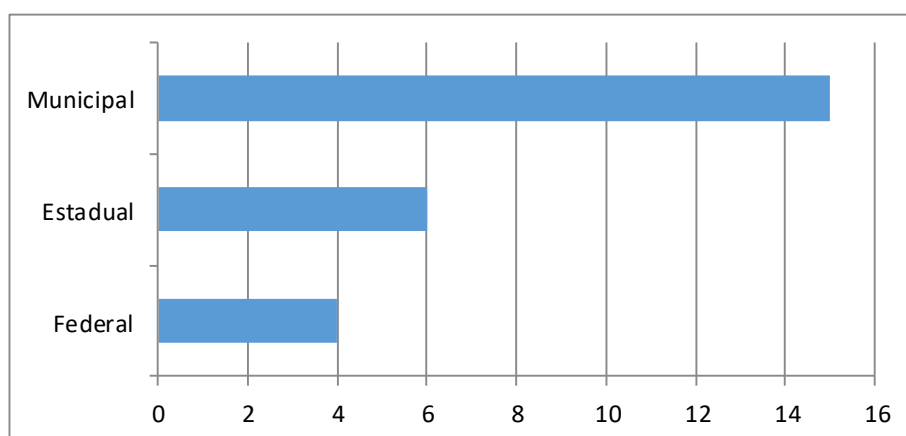
Fonte: Dados da Pesquisa, elaborado pelo autor (2017).

Tomando como base as empresas que já participaram de processos licitatórios, foi constatado que a burocracia e os problemas financeiros enfrentados pelos entes públicos têm

sido as principais dificuldades encontradas pelas empresas durante o trâmite licitatório que participaram. De acordo com Lopes, Andrade e Ferreira (2015), os entes públicos e seus gestores necessitam perceber a importância das MPE's, no cenário que estão inseridas, pois suas ações podem ocasionar desenvolvimento local e regional. Desta forma, os gestores públicos devem buscar meios para sanar as dificuldades encontradas por essas empresas no que abrange a participação em processos de compras públicas.

Levando-se em consideração as empresas que já participaram de licitação junto ao ente público, constatou-se que a grande maioria das MPE's que participaram desta pesquisa, realizaram licitações com o ente municipal, seguido do ente estadual e por fim, o federal. (GRÁFICO 5)

Gráfico 5 - Participação dividida por ente federado.



Fonte: Dados da Pesquisa, elaborado pelo autor (2017).

O Gráfico 5 demonstra que um mesmo respondente informou que já participou em processos licitatórios em mais de um ente federado. Neste ponto, temos que na amostra de 20 empresas declaradas já participantes de algum processo licitatório, apenas 4 declararam que participaram de processos licitatórios, em mais de um ente federado, simultaneamente.

Partindo da informação gerada e exposta no Gráfico 4, em que o entrevistado e sua empresa participaram de algum processo licitatório, 35% dos declarados já participantes presenciaram alguma mudança do processo durante seu andamento. Estas mudanças presenciadas pelas empresas participantes foram decorrentes de problemas como atrasos na entrega do bem licitado, além de dificuldades de completar o processo licitatório, como a incapacidade de atender a demanda exigida pelo ente público, causada pela ineficiência das MPE's em adequar suas compras e sua produção durante o trâmite, e o recálculo dos valores

dos produtos e serviços licitados, sendo para eles os principais gargalos do trâmite ao qual participaram.

Constou-se que entre os 20 respondentes que já participaram de alguma licitação, 8 informaram que tiveram seu recebimento pelo produto ou serviço entregue, por parte do ente licitante, fora do prazo estipulado inicialmente no contrato. Segundo os respondentes, os atrasos de pagamento gerado pelos entes licitantes, geraram problemas para as empresas, como dificuldades de pagamento de fornecedores, de mão-de-obra e demais despesas fixas, além de demais complicações para outros clientes atendidos por estas empresas.

Considerando o processo licitatório em que participaram, os 20 entrevistados avaliaram qual a clareza e a organização de suas informações. Diante deste questionamento, 40% dos entrevistados declararam que o processo foi regular. Apenas 2 respondentes informaram que o processo foi muito claro e organizado e um respondente apenas declarou que o processo, ao qual foi participante, não dispôs de nenhuma clareza antes, durante e depois de seu término.

Por fim, foi abordado a relação de quais as ações que deveriam ser implementadas e até mesmo melhoradas nos processos licitatórios. Nesta pergunta, os respondentes puderam marcar mais de uma opção, tendo ao todo 50 respostas. Desta forma, 8 respostas foram marcadas na diminuição nos prazos de pagamento, 10 na diminuição da burocracia, 10 na maior clareza no repasse das informações, 2 no provimento de linhas de crédito para os interessados, 9 na provisão de maiores incentivos gerais para empresas da região e 11 na capacitação dos funcionários e dos órgãos públicos no gerimento de novos processos licitatórios.

4.3 Benefícios e dificuldades encontradas ao participar de compras públicas

Esse tópico visa relatar sobre as percepções e indagações dos entrevistados buscando identificar os benefícios e as dificuldades enfrentadas por organizações que participaram ou não de algum processo licitatório, aliado as contribuições obtidas e expostas no referencial teórico deste trabalho.

Inicialmente, foi levantada a questão sobre que influências poderiam ser geradas para os rumos das empresas caso fossem participar de algum processo licitatório. O resultado mostrou uma divisão quase que idêntica para aqueles que acreditam que esta participação poderia melhorar as condições da empresa (37,5%), para aqueles que talvez vislumbram alguma melhora (33,9%) e aqueles que não viam em sua participação em licitações nenhuma perspectiva de ganho para sua organização (28,6%).

Outro ponto importante levantado foi a interpretação dos entrevistados em perceber que as compras públicas incentivam o desenvolvimento local. Neste ponto, 23 entrevistados responderam que esta ferramenta do ente público é um incentivo importante para que haja desenvolvimento e geração de renda e trabalho no âmbito local. Aqui, podemos aliar ao que foi descrito por Mazzucato (2014) que o Estado tem, através de possibilidades constitucionais e legais, por meio do processo compras públicas, propiciar o desenvolvimento das MPE's e aumentar os níveis de inovação e crescimento econômico e social.

Com isso, os entrevistados puderam elencar o que este incentivo pode gerar para toda a cadeia produtiva. Segundo eles, é permitido gerar maiores e melhores relacionamentos das empresas locais com o setor público, facilitando parcerias público-privadas; redução de gastos públicos para promover a aplicação de investimentos em áreas relacionadas ao desenvolvimento local e o bem-estar social; crescimento do mercado local, com o consequente aumento da renda, da geração de novos postos de trabalho e da criação de novas opções de negócios visando atender o aumento da demanda e aumento da transparência do ente público com a participação do empresariado nestes processos.

Tudo o que foi destacado acima pelos respondentes, entra em consonância com o que foi exposto por Souza (1995), que as MPE's oferecem contribuições em diversos campos, como o estímulo à liberdade de iniciativa e capacidade empreendedora, a criação relações justas entre o capital e o trabalho, a possibilidade de contribuição para a geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra local, o amortecimento dos impactos do desemprego que pode ocorrer devido a eventuais crises econômicas, a manutenção da atividade econômica local, a contribuição para a descentralização de atividades econômicas e o potencial campo para a geração de tecnologias e inovações.

Com relação aos benefícios alcançados com a participação em processos de compras públicas, os entrevistados puderam responder a uma questão aberta, elencando algumas vantagens obtidas.

Esta questão foi aplicada a todos os entrevistados, sendo aqueles que já participaram de alguma licitação e àqueles que nunca entraram em um processo de compras públicas.

Foram considerados o ganho em escala e a possibilidade de investimento do capital obtido; o aumento do volume de vendas e crescimento da empresa; a possibilidade de aumento da visibilidade da empresa no âmbito regional; a diversificação de clientes; a possibilidade de obter descontos perante o fornecedor, haja vista o aumento da quantidade de compras; a rotação dos estoques, a fim de atualizá-los sempre; o aumento do capital de giro da empresa; a possibilidade de aproximação rápida da empresa para com outras empresas e

novos órgãos públicos; a geração de incentivos para a empresa participante e a gratificação do empresário em saber que sua empresa tem total capacidade de participar de um processo de licitação pública.

De acordo com o SEBRAE (2014a), as compras públicas movimentam cerca de 500 bilhões de reais na esfera Federal, Estadual e Municipal, incluindo o Distrito Federal. Desta forma, a contratação de MPE's por parte da administração pública é uma excelente estratégia para realizar e proporcionar o desenvolvimento e o crescimento local, além é claro, de promover a inserção dessas empresas em um novo patamar, que é a possibilidade de fornecer produtos e serviços para o Estado.

Com relação as percepções dos respondentes em relação à sua participação ou não nestes processos licitatórios e qual seriam as deficiências que tais processos ou até mesmo os entes públicos careceriam de melhora, foram identificadas através de questão aberta devolutivas como a dificuldade de manter o preço licitado durante certo tempo, diante da grande quantidade demandada, gerando consigo prejuízos para as empresas; os atrasos na efetivação do pagamento, exigindo um alto capital de giro das empresas para manterem este espaço de tempo que é necessário aguardar até que haja de fato o pagamento para a entidade fornecedora; os processos são burocráticos com grandes quantidades de documentos e termos para que a empresa se torne apta a participar do trâmite; a falta de transparência por parte do ente público, que tem gerado favorecimentos e discrepâncias entre os participantes; o descrédito das instituições públicas diante dos recentes casos de desvios de verba e práticas ilícitas dos envolvidos; a falta de diálogo e interação entre empresas e ente público, para que haja a criação de processos rápidos e diretos; a necessidade de tempo e recursos para poder acompanhar os processos de licitação; a ausência de divulgação e repasse de informações necessárias para haver a saudável participação de todos; as constantes mudanças nos processos e as dificuldades de negociação para que haja uma relação ganha-ganha entre as partes.

Neste momento, percebe-se que o poder público tem dado pouca relevância perante os processos licitatórios, tornando-os pouco participativos e criando mecanismos de afastamento das empresas em poder participar dos trâmites. Isto tem fugido completamente do que foi escrito na Constituição Federal Brasileira de 1988 em seu artigo 37, cuja “administração pública direta ou indireta de qualquer um dos poderes, quais sejam União, Estados, Distrito Federal e Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência” (BRASIL, 1988).

Lopes, Andrade e Ferreira (2015) também complementam que para haver alguma melhoria, tanto pregoeiros quanto a equipe de apoio do município ou região devem ter em mente a necessidade contínua de capacitação, para buscar maiores informações e estudos do cenário que estão incluídos com o intuito de haver novas estratégias que possam gerar benefícios em todas as licitações que foram cabíveis em determinado momento.

Também deve-se levar em consideração as influências e potencialidades destas dificuldades. Matos e Arroio (2011) descrevem que as deficiências recorrentes nas MPE's em participarem de processos licitatórios podem estar ligadas também aos recursos humanos escassos e às capacitações técnicas, tecnológicas e gerenciais inexistentes, aliado ao seu menor poderio de barganha perante fornecedores, clientes, bancos e agências de desenvolvimento.

Em suma, os benefícios e dificuldades levantadas foram novamente descritas no quadro abaixo para uma visualização mais didática. (QUADRO 1)

Quadro 1: Benefícios e dificuldades levantadas

Benefícios encontrados	Dificuldades encontradas
Ganho em escala e possibilidade de investimento do capital obtido	Dificuldade de manter o preço licitado durante certo tempo
Aumento do volume de vendas e crescimento da MPE	Atrasos na efetivação do pagamento
Aumento da visibilidade da empresa	Processos altamente burocráticos
Diversificação de clientes	Falta de transparência por parte do ente público
Possibilidade de obtenção de descontos perante o fornecedor	Descrédito das instituições públicas diante de casos de corrupção
Rotação de estoques	Falta de diálogo entre empresas e ente público
Aumento do capital de giro da empresa	Necessidade de tempo e recursos para acompanhamento dos trâmites públicos
Possibilidade de aproximação com outras empresas e novos órgãos públicos	Ausência de divulgação dos processos de compras públicas
Geração de incentivos para a empresa participante	Constantes mudanças nos processos licitatórios
Gratificação do empresário em participar de um processo de compras públicas	Dificuldades de negociação entre as partes para haver relações ganha-ganha

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

4.3.1 Propostas de Políticas Públicas para solução das dificuldades encontradas

Partindo para relação das melhorias a serem implementadas em novos processos licitatórios, foi proposta uma questão aberta, em que 19 dos 56 respondentes propuseram

melhorias na área de divulgação, para que todas as empresas da cidade possam de alguma forma ter acesso às informações relativas à abertura dos processos licitatórios, para que possam analisar a viabilidade de participar.

Ainda seguindo esta mesma questão, outras respostas contemplaram medidas como o aumento do acesso à informação quanto as etapas a serem planejadas e entendidas para a plena participação nestes processos licitatórios; maior clareza para que haja a livre competição e não a criação de práticas tendenciosas; promoção de capacitação para os envolvidos nos órgãos públicos, evitando consigo problemas técnicos que levam ao aumento da burocracia; criação de canais seguros para que as empresas possam negociar de forma clara e aberta; promoção de descrições corretas e amplas dos produtos e serviços a serem solicitados; diminuição do tempo para pagamento e cumprimento dos prazos para que não haja transtornos para os empresários; criação de pesquisas de mercado e de cadastramento das empresas interessadas para seguir roteiros rigorosos de cotações afim de abranger todos os interessados e a promoção de visitas nas pequenas empresas por parte dos representantes públicos para a criação de laços e o repasse de orientações *in loco*.

Estas melhorias apresentadas pelos respondentes podem vir a servir de base para a criação de políticas públicas que objetivem solucionar ou amenizar as dificuldades encontradas pelas MPE's referente a participação em processos licitatórios.

Corroborando com os nossos achados, Lopes, Andrade e Ferreira (2015) em seu estudo frisam a necessidade e a importância da percepção dos gestores públicos para que ações relacionadas ao processo de compras públicas possam vir a ser saudáveis para ambas as partes e que fomentem o desenvolvimento e o crescimento local. Para isso, é extremamente necessário que vereadores, prefeitos, assessores e envolvidos na elaboração de processos de compras públicas vivenciem o dia-a-dia das empresas a fim de promover ações que de fato beneficiem e atendam estes entes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como o objetivo geral apresentar as características, vantagens e dificuldades da participação das MPE's de um município de médio porte localizado no Sul de Minas Gerais, perante os processos licitatórios realizados na esferas municipais, estaduais e federais, além de concomitantemente, levantar e descrever as opiniões dos representantes das MPE's perante os processos de compras públicas, analisar os benefícios e as dificuldades do processo de participação em processos licitatórios, a partir do ponto de vista dos representantes e propor melhorias para os gargalos encontrados.

Para alcançar os objetivos específicos estabelecidos pela pesquisa e auxiliar nas análises dos dados relativos aos procedimentos licitatórios, foi realizada uma etapa quantitativa, a qual abrangeu a aplicação de um questionário semiaberto com os representantes de 56 empresas consideradas MPE's do município alvo do estudo

A LC 123/2006 (BRASIL, 2006) e a LC 147/14 (BRASIL, 2014) visam benefícios e tratamentos diferenciados que podem ser dispensados as MPE's, a partir da qual é facilitado o acesso das micro e pequenas empresas nos processos de compras governamentais, além de possibilitar a concorrência com grandes instituições, mediante aos benefícios concedidos.

Porém, o que se percebeu durante a elaboração deste trabalho foi que apenas a legislação não tem sido suficiente para garantir estes benefícios e a completa participação das MPE's nos processos licitatórios. É de responsabilidade dos gestores públicos a aplicação dos benefícios nos editais, porém também é competência destes, promover sua imersão no mercado regional, com o intuito de diagnosticar as principais dificuldades dos microempresários em participarem dos trâmites públicos. Também é responsabilidade destes gestores e dos colaboradores responsáveis pelo andamento dos processos licitatórios, a busca por capacitações e treinamentos para qualificação da equipe, que gerará a aplicação efetiva da lei e que possibilitará o almejado desenvolvimento e crescimento local.

Diante dos dados coletados, percebeu-se que grande parte dos respondentes demonstraram-se interessados em participar de algum processo licitatório, mesmo não tendo capacidade e estrutura necessária para isso. Abrangendo a Administração Pública, isto pode ser benéfico, pois em um futuro próximo pode-se gerar maior competitividade durante os lances a serem realizados, propiciando ao final uma contratação vantajosa para o ente público e a possível contribuição para o desenvolvimento e o crescimento locais. Neste ponto, cabem aos gestores buscar mecanismos para ampliar a divulgação dos processos licitatórios aliada a clareza de suas informações, para que os micro e pequenos empresários tenham

conhecimentos necessários para sua participação nos trâmites com boas possibilidades de atender as demandas do ente público.

Também através das devolutivas dos questionários, percebeu-se que os maiores empecilhos para a dificuldade de participação das MPE's no processos de compras públicas consistem na falta de divulgação dos entes públicos às empresas regionais e a falta de informações sobre os procedimentos a serem realizados, além da desconfiança das MPE's em fornecer para as instituições públicas, devido a casos de atrasos nos pagamentos, que afetam diretamente o capital de giro destas empresas e aos recentes casos de corrupção governamental que envolvem licitações.

Já com relação aos benefícios apresentados pela participação de MPE's em processos licitatórios, nota-se que estas empresas tem consigo o entendimento que sua participação tende a gerar bons frutos para si próprias, como ganho em escala e possibilidade de investimento do capital ganho; o aumento do volume de vendas e crescimento da empresa; a possibilidade de aumento da visibilidade da empresa no âmbito regional; a diversificação de clientes e possibilidade de obter descontos perante o fornecedor; a rotação dos estoques, afim de atualizá-los sempre; o aumento do capital de giro da empresa, dentre outros. Para que isso se intensifique, é sugerida a elaboração de projetos participativos entre o município, as MPE's interessadas e as entidades de classe existentes que apoiem as MPE's, como a Associação Comercial e Industrial do Município e a CDL (Câmara dos Dirigentes Lojistas), além do SEBRAE. Estas parcerias se tornarão um meio de disseminação e confraternização de informações e de capacitação, com o intuito de ampliar e melhorar o entendimento de todos os interessados sobre o tema.

Novamente é necessário que os gestores públicos tenham consciência de seu papel fundamental para o sucesso das políticas públicas. Este mesmo sucesso é relevante para haver o desenvolvimento e o crescimento local e regional. Estes mesmos gestores públicos devem também ter em mente que os processos licitatórios são como um ciclo, pois ao utilizar do poder de compra do ente público, haverá o fomento dos pequenos negócios locais, fazendo com o que o capital fique na região e assim, promover a geração de emprego e renda. Para essa total conscientização, é aceitável que os gestores públicos e os responsáveis pelo andamento dos processos licitatórios se capacitem e estudem cada vez mais sobre o tema, além de identificar as necessidades e os problemas enfrentados pelas MPE's locais para agirem estrategicamente e aplicar todos os benefícios almejados pelos processos licitatórios firmados em lei.

Como o tema é recente, desafios e dificuldades são perceptíveis aos gestores públicos. Além disso, é necessária conscientização e capacitação das MPE's e da sociedade e a adaptação dos sistemas informatizados, assim como avanços na criação de regulamentos de controle por parte dos órgãos sucumbidos da fiscalização.

Como sugestão de possíveis estudos futuros sobre este tema, tem-se a análise detalhada sobre o papel dos entes públicos em conhecerem as dificuldades das MPE's em poderem participar de processos licitatórios e a pesquisa dos benefícios e dificuldades enfrentadas por MPE's de outros municípios do mesmo porte, com o intuito de comparar os dados e identificar a percepção dos representantes destas empresas.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, R. C. **Princípios constitucionais que regem a administração pública brasileira e sua aplicação prática no mundo jurídico e político**. Disponível em: <http://www.abdir.com.br/doutrina/ver.asp?art_id=1483&categoria=Liquida%E7%E3o%20Extrajudicial>. Acesso em: 30 jun. 2014.
- ANGELICO, J. **Contabilidade pública**. São Paulo: Atlas, 1994. 271 p.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO. **BNDES lança programa de exportação para micro, pequenas e médias empresas**. 2010. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/system/modules/br.gov.bndes.prototipo/templates/tmp_resultado_busca.jsp>. Acesso em: 30 jun. 2017.
- BARBOSA, F. J. A.; SILVA, W. A. C. Análise da participação e contratação de micro e pequenas empresas nos pregões eletrônicos de gêneros alimentícios realizados pelo centro de preparação de oficiais da reserva de Belo Horizonte no período entre 2007 e 2015. In: CONGRESSO DE ADMINISTRAÇÃO, SOCIEDADE E INOVAÇÃO, 2016, Juiz de Fora. **Anais...** Juiz de Fora, 2016. p. 218-230.
- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. A absorção de mão de obra no setor de serviços. **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v. 40, n. 1, 1997. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52581997000100002>. Acesso em: 10 mar. 2016.
- BRASIL. Constituição 1988. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 30 jun. 2017.
- BRASIL. **Lei nº 8.666**, de 21 de junho de 1993. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Brasília, DF, 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm>. Acesso em: 10 mar. 2017.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 123**, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT aprovada pelo Decreto Lei nº 5452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília, DF, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 10 mar. 2017.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 147**, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nos 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências. Brasília, DF, 2014. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm>. Acesso em: 15 mar. 2017.

BRASIL. **Lei nº 10.520**, de 17 de julho 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. Brasília, DF, 2002. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10520.htm>. Acesso em: 10 mar. 2017.

BRAZ, P. **Processo de Licitação, Contrato Administrativo e Sanções penais**. 3. Ed. Leme: J. H. Mizuno, 2012. 602 p.

CABRAL, S.; REIS, P. R. da C.; SAMPAIO, A. da H. Determinantes da participação e sucesso das micro e pequenas empresas em compras públicas: uma análise empírica. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 50, n. 4, p. 477-491, out./dez. 2015.

CAMPINAS. **Manual de gerenciamento de contratos administrativos de Campinas**. Campinas, 2015. Disponível em:

<<http://www.campinas.sp.gov.br/sa/impressos/adm/FO987.pdf>>. Acesso em: 29 jul. 2016.

CHIZZOTTI, A. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. São Paulo: Cortez, 1995.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 25ª Edição. São Paulo: Atlas, 2012.

DRUCKER, P. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1992. 400 p.

ESTATUTO de microempresa. Brasília, DF: Senado Federal, 2001. 74 p.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999. 220 p.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 218 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microepequenaempresa/default.shtm>>. Acesso em: 30 jun. 2017.

LOPES, J. V.; ANDRADE, D. M.; FERREIRA, P. A.. Tratamento diferenciado nas contratações públicas: o caso de um município de médio porte localizado no sul de Minas Gerais. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 2015, Costa do Sauípe. **Anais...** Costa do Sauípe, 2015. 1 CD-ROM.

LWANGA, S. K.; LEMESHOW, S. **Determinação do tamanho da amostra em estudos de saúde: um manual prático**. Genebra: Organização Mundial da Saúde, 1991.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E, M. **Técnicas de pesquisa**. 2.ed., rev e ampliada. São Paulo: Atlas, 1990.

MATOS, M. P. de; ARROIO, A. **Políticas de apoio à micro e pequenas empresas no Brasil: avanços no período recente e perspectivas futuras**. Santiago: Nações Unidas, 2011.

MAZZUCATO, M. **O Estado empreendedor**: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. London: Portfolio-Penguin, 2014. 304 p.

MELLO, C. A. B. de. **O conteúdo jurídico do princípio da igualdade**. 3. ed. São Paulo: Malheiros, 2011. 48 p.

PEREIRA, T. M. Licitação: uma ferramenta de transparência pública. **Revista Científica Eletrônica de Ciências**, São Paulo, ano 7, n. 13, p. 1-6, maio 2009.

RIGOLIN, Ivan Barbosa, BOTTINO, Marco Tullio. **Manual Prático das Licitações: Lei 8.666/93**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva 2009.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Lavras, 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Como comprar da micro e pequena empresa**. Brasília, DF, 2008. 112 p.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Compras públicas**: um bom negócio para sua empresa. Brasília, DF, 2014a. 40 p.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Inovações introduzidas pela Lei Complementar nº 147/2014**. Brasília, DF, 2014b. 33 p.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. Brasília, DF, 2014c. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em: 15 mar. 2017.

SISTEMA de cadastramento de fornecedores. 2006. Disponível em: <https://www.comprasnet.gov.br/Ajuda/siasg/FaqSicaf_Nov2006.htm#r1>. Acesso em: 24 jan. 2017.

SOUZA, M. C. de A. F. de S. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília, DF: Sebrae, 1995. 257 p.

VASCONCELOS, F. Licitação pública: análise dos aspectos relevantes do Pregão. **Prima Facie-Direito, História e Política**, João Pessoa, v. 4, n. 7, p. 151-163, 2005.

ZANLUCA, J. C. **Simples Nacional**: Lei Complementar nº 123/2006. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/planejamento.htm>>. Acesso em: 30 jun. 2017.

**APÊNDICA A - QUESTIONÁRIO - PARTICIPAÇÃO EM PROCESSOS
LICITATÓRIOS**

Tempo de empresa (formalizada): () menos de um ano () de um à quatro anos () mais de 4 anos

Porte da empresa: () MEI () ME () EPP

Cargo na empresa: _____

Tempo de atuação no cargo: () menos de um ano () de um à quatro anos () mais de 4 anos

Idade: () até 25 anos () 26 a 30 anos () 31 a 36 anos () 37 a 42 anos () 43 a 50 anos () mais de 51 anos

Sexo: () Masculino () Feminino

1 - Qual sua fonte de informação sobre processos licitatórios em seu município, estado ou país?

- () Televisão
- () Jornal
- () Rádio
- () Internet
- () Acesso direto ao órgão solicitante
- () Nunca ouviu falar sobre este assunto

2 - Para você, qual o grau de preparação de sua empresa e de sua equipe para participar de algum processo licitatório? Marque 1 para (NENHUMA PREPARAÇÃO), 2 para (ALGUMA PREPARAÇÃO), 3 para (REGULAR), 4 para (PREPARADO) e 5 para (MUITO PREPARADO) :

- () 1 () 2 () 3 () 4 () 5

3 - Sua empresa já participou de algum processo licitatório?

- () Sim
- () Não

***Se você assinalou a opção NÃO na pergunta acima, vá para a pergunta 12**

4 - Das opções elencadas abaixo, qual foi a maior dificuldade encontrada durante o trâmite? (Podem ser marcadas até três opções)

- () Burocracia
- () Falta de informações pertinentes
- () Ineficiência do órgão público em elencar suas atribuições
- () Dificuldade de conseguir os documentos exigidos
- () Demora para liberação da ordem de serviço
- () Ausência de contato com pessoal responsável no órgão público
- () Problemas financeiros do órgão público

() Outra(s) opção(s). Qual(is)?

() Não teve nenhuma dificuldade

5 - O processo licitatório que você participou teve alguma alteração no percurso?

() Sim

() Não

6 - Caso tenha respondido SIM na pergunta número 5, quais os efeitos gerados dentro de sua empresa?

() Atraso na entrega

() Dificuldades de completar o processo

() Incapacidade de cumprir com o proposto

() Valores recalculados insuficientes

() Outro(s) fator(es). Qual(is)?

() Não houve impacto

7 - Sua empresa participou em qual instância? (Podem ser marcadas até três opções)

() Municipal

() Estadual

() Federal

8 - O órgão solicitante pagou pelos seus serviços ou produtos ofertados no prazo combinado?

() Sim

() Não

9 - Caso tenha marcado NÃO na pergunta 8, que impactos foram gerados dentro de sua organização? (Podem ser marcadas até 3 opções)

() Atraso no pagamento de fornecedores

() Atraso no pagamento de funcionários

() Dificuldade de negociação com bancos e credores

() Atraso nas despesas fixas (Ex: Aluguel, luz, água, etc.)

() Complicações com outros clientes

() Perda de credibilidade no mercado

() Possibilidade de gerar falência

() Outro(s) impacto(s). Qual(is)?

() Não houve nenhuma implicação

10 - Na sua percepção, qual o grau de clareza e lealdade dentro dos processos licitatórios que sua empresa participou ou que você empresário ficou sabendo?

Marque **1** para (**NENHUMA CLAREZA**), **2** para (**ALGUMA CLAREZA**), **3** para (**REGULAR**), **4** para (**CLARO/LEAL**) e **5** para (**MUITO CLARO/ LEAL**):

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

11 - No seu entendimento, quais ações deveriam ser implementadas e/ou melhoradas em um processo licitatório?

- ☐ Diminuição dos prazos de pagamento
- ☐ Diminuição da burocracia
- ☐ Maior clareza no repasse das informações
- ☐ Capacitação para os interessados em participar
- ☐ Provimento de linhas de crédito para interessados em participar de licitações
- ☐ Maior incentivo aos empresários da região
- ☐ Capacitação dos funcionários (órgãos públicos) ligados aos processos licitatórios
- ☐ Outro(s) fator(es). Quais?

☐ Está tudo de acordo

12 - Você acredita que sua participação ou não em processos licitatórios poderá influenciar diretamente nos rumos de sua organização?

- ☐ Sim
- ☐ Talvez
- ☐ Não

13 - Na sua visão, os órgãos públicos que fazem compras através de licitações, podem de alguma forma incentivar o desenvolvimento local? Marque **1** para (**NÃO HÁ INCENTIVO**), **2** para (**POUCO INCENTIVO**), **3** para (**REGULAR**) e **4** para (**INCENTIVO IMPORTANTE**):

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4

14 - Caso tenha marcado a **opção 3 ou 4** da **questão 13**, o que este incentivo gerado pelas compras públicas pode influenciar na melhora do desenvolvimento local?

15 - Na sua empresa, sua família ou seus colaboradores já mencionaram as vantagens de se participar de processos licitatórios?

- ☐ Sempre
- ☐ Frequentemente
- ☐ Algumas vezes
- ☐ Raramente
- ☐ Nunca

16 - Caso tenha marcado **Sempre, Frequentemente** ou **Algumas Vezes** na **pergunta 15**, você poderia descrever quais seriam essas vantagens?

17 - Descreva rapidamente qual ou quais são os fatores que poderiam fazer com que você **NUNCA** participasse de um processo licitatório.

18 - Se você fosse gestor, atuante na Administração Pública e tivesse em suas mãos o poder de implementar medidas perante as licitações, qual ou quais seriam suas **decisões** para tornar este processo mais aberto e participativo para as empresas?
