

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS

Juliana Teixeira Renner

**A INSERÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO  
DE COMPRAS PÚBLICAS NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL**

Porto Alegre  
2016

Juliana Teixeira Renner

**A INSERÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO  
DE COMPRAS PÚBLICAS NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração Pública e Social.

Orientador: Prof. Dr. Aragon Érico Dasso Júnior

Porto Alegre

2016

**Juliana Teixeira Renner**

**A INSERÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO  
DE COMPRAS PÚBLICAS NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação  
apresentado ao Departamento de Ciências  
Administrativas da Universidade Federal do Rio  
Grande do Sul como requisito parcial para a  
obtenção do título de Bacharel em Administração  
Pública e Social.

Orientador: Prof. Dr. Aragon Érico Dasso Júnior

Conceito final:

Aprovado em: ..... de ..... de .....

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof.

---

Orientador: Prof. Dr. Aragon Érico Dasso Júnior

Dedico esse trabalho à Anna Gabbiatti, que mais do que uma mãe, mais que do um pai, mais do que uma avó, esteve sempre ao meu lado, torcendo por mim e fazendo o possível e impossível para que nada me faltasse. Não apenas nesses cinco anos de graduação, mas também ao longo da vida.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, à “tia” Anna, que esteve sempre ao meu lado e torcendo muito para chegada desse momento e conclusão dessa etapa. Também agradeço ao meu pai pelo esforço em me manter em um bom colégio para que futuramente eu pudesse desfrutar de um momento como esse.

Agradeço, ao meu namorado, Túlio, que esteve sempre ao meu lado, me dando tanto suporte emocional, como técnico, me motivando nos momentos mais difíceis e sendo meu parceiro.

Obrigada aos amigos, Lucas e Gustavo, por compartilharem comigo esse momento, dividindo anseios e dúvidas, e fazendo sugestões críticas ao trabalho para um bom resultado final. Obrigada também ao colega de trabalho, Alessandro Machado, pela sugestão do tema motivador da pesquisa. Obrigada à minha mãe por estar ao meu lado.

## RESUMO

Atualmente, as compras públicas são vistas como um mercado muito promissor e oportuno, que envolve alto poder de compra pelo Estado, envolvendo uma grande quantidade de capital, mais precisamente, R\$ 15.898.924.727,20 destinados a compras municipais no ano de 2015. No entanto, desse montante total, R\$ 5.213.053.602,40 foram destinados a compras adquiridas de MPEs, ou seja, entorno de 32%, de acordo com SEBRAE (2014). Sendo assim, esse trabalho teve o seguinte problema de pesquisa: Quais são as dificuldades encontradas pelas microempresas e empresas de pequeno porte para não acessar de forma expressiva o mercado de compras públicas? Nesse contexto, o objetivo principal dessa pesquisa foi buscar os principais fatores que explicam a baixa participação das microempresas e das empresas de pequeno porte nas compras públicas do Estado do RS. O estudo teve como objetivos específicos: descrever o processo de Compras Públicas e suas características; detalhar o papel das MPEs na participação das compras públicas; aplicar um questionário com as MPEs e verificar quais são as principais dificuldades encontradas no processo para se colocar em prática o que prevê a legislação. Através desse estudo espera-se conseguir subsídios que possam servir de auxílio tanto para o SEBRAE, quanto para órgãos públicos no fomento desse público-alvo e desenvolvimento da economia. O método empregado foi uma pesquisa descritiva, de caráter qualitativo, com técnicas de pesquisa documental, bibliográfica e questionário (aplicado com micro e pequenas empresas que fornecem/já forneceram à Administração Pública e as que nunca forneceram). O presente estudo estrutura-se em cinco capítulos ordenados, os quais são, respectivamente: introdução, fundamentação teórica, análise de dados e considerações finais.

**Palavras-chave:** Compras Públicas. Licitações. Microempresas. Empresas de Pequeno Porte.

## ABSTRACT

Currently, public purchases are seen as a very promising and timely market, which involves high purchasing power by the State, involving a large amount of capital, more precisely, R \$ 15,898,924,727.20 destined to municipal purchases in the year 2015. However, of this total amount, R \$ 5,213,053,602.40 were allocated to purchases acquired from MSEs, that is, around 32%, according to SEBRAE (2014). Therefore, this work had the following research problem: What are the difficulties encountered by micro and small companies in order not to access the public procurement market in an expressive way? In this context, the main objective of this research was to search for the main factors that explain the low participation of microenterprises and small companies in public purchases in the State of RS. The specific objectives of the study were: to describe the Public Procurement process and its characteristics; Detail the role of MSEs in the participation of public procurement; To apply a questionnaire with the MPEs and to verify what are the main difficulties found in the process to put into practice what the legislation foresees. Through this study, it is hoped to obtain subsidies that could be of assistance to both SEBRAE and public agencies in promoting this target public and developing the economy. The method used was a descriptive research, with a qualitative character, with documental, bibliographic and questionnaire research techniques (applied with micro and small companies that provide / have provided to the Public Administration and which never provided). The present study is structured in five ordered chapters, which are, respectively: introduction, theoretical foundation, data analysis and final considerations.

**Keywords:** Public Procurement. Bids. Microenterprises. Small Business.

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 - Respostas das empresas aos fatores determinantes para aumento de interesse me participar de licitações (respostas abertas) .....	59
---	----

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Resultado das Compras Municipais em 2015 .....	37
Gráfico 1 – Participação das empresas no fornecimento à Administração Pública.....	43
Gráfico 2 - Faturamento anual da empresa.....	44
Gráfico 3– Principal atividade da empresa.....	44
Gráfico 4 - Há quanto tempo as empresas entrevistadas estão no mercado .....	45
Gráfico 5 – Quantidade de funcionários por empresas.....	45
Gráfico 6 - Dependência do fornecimento à Administração Pública .....	46
Gráfico 7 - Principais modalidades de licitação das empresas pesquisadas.....	47
Gráfico 8 – Obtenção de informação/orientação de processos licitatórios .....	49
Gráfico 9– Dificuldade no decorrer do processo licitatório .....	50
Gráfico 10– Grau de dificuldade das empresas participantes de processos licitatórios .....	50
Gráfico 11– Principais dificuldades encontradas pelas empresas nos processos licitatórios ...	51
Gráfico 12 – Interesse das empresas para fornecer para a Administração Pública .....	55
Gráfico 13– Conhecimento das empresas sobre a legislação específica para as micro e pequenas empresas que prevê tratamento diferenciado para as mesmas frente às grandes empresas .....	57
Gráfico 14– Fatores determinantes para aumento do interesse em participar de processos licitatórios .....	59

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	<b>11</b>
<b>2. CAPÍTULO I: LICITAÇÕES NAS COMPRAS PÚBLICAS</b> .....	<b>15</b>
2.1. CONTEXTUALIZANDO COMPRAS PÚBLICAS .....	15
2.2. PRINCÍPIOS BÁSICOS REFERENTES AO PROCESSO LICITATÓRIO .....	17
2.2.1. Princípio da Legalidade.....	18
2.2.2. Princípio da Publicidade .....	19
2.2.3. Princípio da Igualdade .....	19
2.2.4. Princípio da Moralidade .....	20
2.2.5. Princípio da Impessoalidade .....	21
2.2.6. Princípio do Julgamento Objetivo.....	21
2.2.7. Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório .....	22
2.2.8. Princípio da Probidade Administrativa.....	22
2.3. MODALIDADES DE LICITAÇÃO .....	23
2.3.1. Convite .....	23
2.3.2. Tomada de preços .....	23
2.3.3. Concorrência .....	24
2.3.4. Concurso .....	24
2.3.5. Leilão.....	25
2.3.6. Pregão .....	25
2.4. PREGÃO .....	25
2.4.1. Pregão Comun.....	26
2.4.2. Pregão Eletrônico.....	27
2.5. LICITAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS .....	29
<b>3. CAPÍTULO II: A PARTICIPAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS</b> .....	<b>31</b>
3.1. BREVE HISTÓRICO DAS MPES NO BRASIL .....	31
3.1.1. Classificação das MPEs .....	32
3.1.2. MPEs nas Compras Públicas .....	33
3.1.3. Tratamento Diferenciado para Micro e Pequenas Empresas.....	34
3.2. DIFICULDADES ENCONTRADAS PELAS MPEs PARA ACESSO AO MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS .....	35

<b>4. CAPÍTULO III: ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>39</b>
4.1. ABORDAGEM METODOLÓGICA .....	39
<b>4.1.1. Coleta de dados .....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.2. Procedimentos de análise .....</b>	<b>41</b>
4.2. PERFIL DOS RESPONDENTES .....	42
4.3. EMPRESAS PARTICIPANTES DE PROCESSOS LICITATÓRIOS PARA FORNECIMENTO À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA .....	46
<b>4.3.1. Principais modalidades licitatórias das empresas pesquisadas .....</b>	<b>47</b>
<b>4.3.2. Obtenção de informação/orientação para participação nas licitações.....</b>	<b>48</b>
<b>4.3.3. Dificuldades no decorrer do processo licitatório .....</b>	<b>49</b>
4.4. AS EMPRESAS NÃO PARTICIPANTES DE PROCESSOS LICITATÓRIOS PARA FORNECIMENTO À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA .....	54
<b>4.4.1. Interesse em fornecer à Administração Pública .....</b>	<b>54</b>
4.5. LEGISLAÇÃO E FATORES DE INTERESSE .....	57
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>61</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>63</b>
<b>APÊNDICE A – PESQUISA .....</b>	<b>68</b>
<b>APÊNDICE B – E-MAIL.....</b>	<b>71</b>

## 1. INTRODUÇÃO

As compras públicas são de grande importância para o desenvolvimento da economia local, pois incentivam a participação das empresas em ofertar seus produtos, abrangem o processo de criação de emprego e geram renda para a sociedade. Como consequência disso, tem-se a utilização de bens e serviços produzidos no âmbito local, eliminando despesas intermediárias como transporte, alcançando o fortalecimento e a expansão da produção local. A fim de construir um bom relacionamento entre o poder público e a sociedade, se estabelecem políticas públicas como princípios norteadores das ações governamentais, sendo o processo licitatório uma dessas ações, pois a licitação pública caracteriza-se como um procedimento administrativo praticado através de uma série ordenada de atos jurídicos, que permite aos interessados fornecer produtos ou prestar serviços para a Administração Pública, competindo em condições de igualdade competitiva.

A partir disso, tem-se o processo de compras públicas, em que o método licitatório não é tão-somente obter a proposta mais vantajosa, mas promover o desenvolvimento inclusivo, de forma a direcionar a demanda do Estado para o desenvolvimento local. Assim, na busca de tornar o processo licitatório mais competitivo e, dessa maneira, possibilitando a ampla concorrência de forma justa aos fornecedores, foi promulgada a Lei Complementar nº 123, em 14 de dezembro de 2006.

A Lei Complementar nº 123/2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (MPE), representa um marco legal importante sobre essa temática, isto porque, tal lei dispõe, entre outras coisas, sobre a preferência de organizações associativistas e inclusivas no processo de licitação. Além disso, a lei dispõe sobre a eliminação de etapas bem como estabelece prazos diferenciados para as empresas enquadradas em tal situação e o pagamento unificado de tributos por meio do Simples Nacional - regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 - o que pode corroborar para a redução de carga tributária, conforme especificação da organização. Ainda sobre esta temática, a Lei Complementar nº 123/2006 institui a possibilidade de participação exclusiva das micro e pequenas empresas em licitações de até R\$

80.000,00, bem como dar preferência para ocasião em que os valores sejam próximos aos de empresas de grande porte no processo de licitação.

As compras públicas guardam forte relação com a ação do Estado, capaz de ativar dispositivos para dinamizar a economia local, uma vez que movimentam recursos estimados em 10% do PIB brasileiro. Atualmente no Brasil, as MPEs são responsáveis por mais da metade dos empregos formais, congregando mais de treze milhões de trabalhadores e sendo motivadora de 27% do PIB nacional, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2012). Ainda, segundo dados apresentados pelo SEBRAE, em valores absolutos, a produção gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, saltando de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011, em valores da época.

Seguindo pelo eixo de facilitação e acesso a mercados, o processo de contratação pública é um dos maiores indutores do desenvolvimento em vários países, devido ao alto poder de compra do Estado. Esse poder foi utilizado em diferentes momentos da história, em períodos de recessão, em processos de recuperação de pós-guerra e outros momentos de crise, como um instrumento objetivo para dinamizar a economia dos países.

O Capítulo V da Lei Complementar nº 123/2006 prevê procedimentos obrigatórios a todos os processos de licitação, como a criação do empate ficto para MPEs que apresentarem ofertas até 10% superiores ao preço ofertado por uma média ou grande empresa nas modalidades tradicionais de licitação, ou até 5% para o pregão, de modo a que as MPEs tenham chance de efetuar um lance de desempate. Além disso, permitiu a participação das MPEs em certames licitatórios, mesmo que apresentem certidões de regularidade fiscal vencidas ou positivas. Neste caso, permitindo a regularização fiscal posterior. Assim, todos os processos de licitação foram alterados, desde 2006, para incorporar tais benefícios.

A participação das MPEs nos processos de compras governamentais ainda possui uma oportunidade de ampliação no âmbito dos governos estaduais e municipais. Para isso, os estados e municípios necessitam estruturar de maneira adequada a divulgação dos seus processos licitatórios, de forma que a informação chegue até a MPE presente na localidade; ou que estas oportunidades sejam uma forma de atração e criação de empresas para a região.

Outro aspecto importante que necessita ser aprimorado é a estatísticas e mensurações dos indicadores de participação de MPE nas compras públicas de governos estaduais e municipais. Há uma carência de informações estruturadas e padronizadas, tal como existe no

Governo Federal. A existência de indicadores comuns de monitoramento permitiria ter um panorama mais realístico da evolução nas três esferas de governo – União, estados e municípios.

Apesar da dificuldade de acesso aos dados, sabe-se que esse é um mercado muito oportuno, que envolve o alto poder de compra do Estado, envolvendo uma grande quantidade de capital, mais precisamente, R\$ 15.898.924.727,20 destinados a compras municipais no ano de 2015. No entanto, desse montante total, R\$ 5.213.053.602,40 foram destinados a compras adquiridas de MPEs, ou seja, entorno de 32% (SEBRAE, 2016). Sendo assim, esse trabalho tem o seguinte problema de pesquisa: Quais são as dificuldades encontradas pelas microempresas e empresas de pequeno porte para não acessar de forma expressiva o mercado de compras públicas?

Nesse mesmo sentido, buscando responder o problema de pesquisa proposto foi formulado o seguinte objetivo geral para o estudo: buscar os principais fatores que explicam a baixa participação das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte nas Compras Públicas do Estado do Rio Grande do Sul.

Com isso, surgem os seguintes objetivos específicos no intuito de alcançar uma melhor compreensão do objetivo geral: descrever o processo de Compras Públicas e suas características; detalhar o papel das MPEs na participação das Compras Públicas; aplicar um questionário com as MPEs e verificar quais são as principais dificuldades encontradas no processo para se colocar em prática o que prevê a legislação.

Justifica-se presente estudo, pois é fundamental elencar os fatores que implicam a baixa inserção das MPEs nas Compras Públicas. A pesquisa poderá servir para que se tenha um norteador das principais dificuldades encontradas no caminho dos micro e pequenos empresários, seja no âmbito do processo, na questão dos prazos, no poder de barganha ou até mesmo na documentação para se efetivar o acesso aos processos licitatórios. Assim, através desse estudo, espera-se conseguir subsídios que possam servir de auxílio tanto para o SEBRAE, quanto para órgãos públicos no fomento desse público-alvo e desenvolvimento da economia.

Ainda, analisando a recessão em que se encontram as MPEs, como resultado da crise econômica que assola o país especialmente no período de 2014 a 2016, é de extrema importância entender o porquê da não participação efetiva das MPEs nesse mercado tão amplo e oportuno. A compreensão desse fenômeno poderá permitir mudanças no cenário das políticas públicas de compras governamentais.

Assim, o presente trabalho foi desenvolvido através de uma pesquisa qualitativa, a qual tem por objetivo ser descritiva, sendo posta em prática por meio de questionário, aplicado com micro e pequenas empresas que fornecem/já forneceram à Administração Pública e as que nunca forneceram. O roteiro do questionário, por sua vez, foi construído com base no referencial teórico. Por meio dos dados obtidos pela aplicação do questionário, foram feitos cruzamentos das informações para que, por meio do método interpretativo, a questão central do trabalho fosse respondida.

O presente estudo estrutura-se em cinco capítulos ordenados, os quais são, respectivamente: introdução, fundamentação teórica, análise de dados e considerações finais.

A introdução do trabalho apresenta a definição do tema, da problemática e da questão orientadora da pesquisa, além de descrever os objetivos geral e específicos do trabalho, assim como justificativa para sua elaboração, a metodologia utilizada e a estrutura do presente estudo.

Com o intuito de embasar os conceitos abordados, dar suporte às conclusões possíveis e abordagens aqui presentes, por meio de um apanhado desenvolvido através de materiais presentes na literatura, a fundamentação teórica se apresenta como o segundo e terceiro capítulo desse trabalho, desenvolvida através de tópicos relacionados a cada conceito central.

O capítulo denominado análise de dados apresenta os cruzamentos de dados e informações resultantes das entrevistas aplicadas para a confecção do presente trabalho, de maneira a atingir os objetivos específicos já apresentados.

Por fim, apresenta-se o capítulo relativo às considerações finais, o qual desfecha o trabalho, discorrendo acerca dos resultados encontrados, interpretando-os e sugerindo possibilidades de aprimoramentos nas relações aqui abordadas.

## 2. CAPÍTULO I: LICITAÇÕES NAS COMPRAS PÚBLICAS

Com intuito de contribuir para a sustentação e compreensão deste estudo, apresenta-se nesta seção o referencial teórico acerca dos principais conceitos que serão abordados ao longo da análise. Fundamentalmente, serão objeto de revisão teórica a evolução das compras públicas, os princípios básicos da Administração Pública, assim como as modalidades que compõe o processo licitatório.

### 2.1. CONTEXTUALIZANDO COMPRAS PÚBLICAS

O governo, com a finalidade de atingir seus objetivos, destina recursos públicos para a aquisição de bens ou a contratação de obras ou serviços, sendo essas as Compras Públicas ou ainda Compras Governamentais. No Brasil, esse processo é regulamentado pela Lei nº 8.666, de 1993 (Lei de Licitações), regulamentada pelo artigo 37, inciso XXI da Constituição Federal (BRASIL, 1993).

Toda a Administração Pública, direta e indireta, está obrigada a licitar por imperativo dos princípios constitucionais que a regem, conforme o art. 37 da Constituição Federal prevê que “a administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência”.

Assim, com a Lei nº 13.303 de 2016, a qual dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, há as disposições legais de caráter geral sobre as licitações e contratos, conforme art. 31:

As licitações realizadas e os contratos celebrados por empresas públicas e sociedades de economia mista destinam-se a assegurar a seleção da proposta mais vantajosa, inclusive no que se refere ao ciclo de vida do objeto, e a evitar operações em que se caracterize sobre preço ou superfaturamento, devendo observar os princípios da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da eficiência, da probidade administrativa, da economicidade, do desenvolvimento nacional sustentável, da vinculação ao instrumento convocatório, da obtenção de competitividade e do julgamento objetivo (BRASIL, 2016).

Segundo o SEBRAE (2014), o poder de compras (aquisição e contratação) movimentada em torno de 10% a 15% do Produto Interno Bruto (PIB) Nacional, o que alcança em cifras, aproximadamente, 500 bilhões reais/ano. Esse poder de compra governamental é primordial para o desenvolvimento local sustentável e sem dúvida uma alternativa segura e inteligente, pois promove o aumento da arrecadação local, gera maior renda a sociedade, aumenta a empregabilidade, a melhoria na qualidade de vida, entre tantos outros benefícios (SEBRAE, 2014).

Ainda, com a intenção de conceituar, encontramos a definição de licitação, processo pelo qual são realizadas as compras públicas, conforme a definição do Tribunal de Contas da União (TCU):

Licitação é procedimento administrativo formal em que a Administração Pública convoca, por meio de condições estabelecidas em ato próprio (edital ou convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços (TCU, 2006).

Já a definição apresentada por Maria Sylvia Zanella Di Pietro (2000, p. 291), afirma que o:

[...] Procedimento administrativo pelo qual um ente público, no exercício da função administrativa, abre a todos os interessados, que se sujeitem às condições fixadas no instrumento convocatório, a possibilidade de formularem propostas dentre as quais selecionará a mais conveniente para a celebração de contratos.

Sendo assim, a licitação equivale a uma oferta dirigida a toda coletividade de pessoas que preencham os requisitos legais, e sejam observantes aos princípios da licitação, conforme o artigo três da Lei nº 8.666/1993:

Art. 3º A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos (BRASIL, 1993).

Para se atingir os interesses públicos, no que tange ao processo licitatório, é preciso obedecer aos princípios norteadores que regem a Administração Pública no Brasil, que será tratado na próxima seção.

## 2.2. PRINCÍPIOS BÁSICOS REFERENTES AO PROCESSO LICITATÓRIO

Com relação à Administração Pública, Di Pietro (2014) a define em sentido estrito, objetivo e subjetivo. Em sentido estrito abrange, subjetivamente, as pessoas jurídicas, órgãos e agentes públicos e, objetivamente, a atividade administrativa exercida por estes entes. Em sentido objetivo, a Administração Pública pode ser acentuada como a atividade concreta e imediata que o Estado desenvolve, sob regime jurídico total ou parcialmente público, para a consecução dos interesses coletivos. Em sentido subjetivo, a autora define Administração Pública como o conjunto de órgãos e de pessoas jurídicas aos quais a lei atribui a responsabilidade e o exercício da função administrativa do Estado.

Ainda com relação ao subjetivo, a Administração Pública pode ser classificada em Administração Pública Direta e Administração Pública Indireta.

Assim, compõem a Administração Pública, em sentido subjetivo, todos os órgãos integrantes das pessoas jurídicas políticas (União, Estados, Municípios e Distrito Federal), aos quais a lei confere o exercício de funções administrativas. São os órgãos da Administração Direta do Estado. Porém, não é só. Às vezes, a lei opta pela execução indireta da atividade administrativa, transferindo-a a pessoas jurídicas com personalidade de direito público ou privado, que compõem a chamada Administração Indireta do Estado (Di Pietro 2014, p. 55).

Ademais, a Administração Pública pode submeter-se a regime jurídico de direito privado ou a regime jurídico de direito público, sendo a opção por um regime ou outro é feita, em regra, pela Constituição ou pela lei (DI PIETRO, 2014).

Mello (2009) ainda ressalta que o artigo 37 da Constituição Federal, reporta de modo expreso à Administração Pública (direta e indireta) apenas cinco princípios constitucionais: da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da publicidade e da eficiência. O autor ainda reforça que inúmeros outros princípios merecem igualmente consagração institucional:

Uns, por constarem expressamente da Lei Maior, conquanto não mencionados no art. 37, caput; outros, por nele estarem abrigados logicamente, isto é, como consequência irrefragáveis dos aludidos princípios; outros, finalmente, por serem implicações evidentes do próprio Estado de Direito e, pois, do sistema constitucional como um todo (Mello 2009, p. 94).

A partir disso, segundo o art. 3º da Lei de Licitação, qualquer que seja a sua modalidade, resumem-se nos seguintes princípios: procedimento formal, publicidade de seus atos, igualdade entre os licitantes, sigilo na apresentação das propostas, vinculação ao edital ou convite, julgamento objetivo, adjudicação compulsória ao vencedor e probidade administrativa.

Diante disso, é possível compreender que embora diversos princípios norteiam o processo licitatório, os fundamentais são a isonomia e a vantajosidade. Com isso, adiante será feita uma breve descrição desses princípios.

### **2.2.1. Princípio da Legalidade**

O princípio da legalidade, também chamado de procedimento formal, é o que impõe a vinculação da licitação às prescrições legais que a regem em todos os seus atos fases. Decorrem não somente da lei, mas também do regulamento, do caderno de obrigações e até do próprio edital ou convite.

O princípio da legalidade, de acordo com Odete Medauar (2012), traduz-se de modo simples na seguinte fórmula: “A Administração deve sujeitar-se as normas legais”. Essa aparente simplicidade oculta questões relevantes quanto ao modo de aplicar, na prática, esse princípio.

Realizando uma comparação entre a Administração Pública e as relações ao Direito Privado, Di Pietro (2014) observa que na Administração Pública só pode ser feito o que a lei

permite, porém na relação entre particulares, se aplica a autonomia da vontade, permitindo ao Direto Privado realizar tudo o que a lei não proíbe.

Logo, podemos concluir que o princípio da legalidade, sob a ótica da Administração Pública, deve significar sempre fazer apenas o que está previsto em lei, não podendo agir na omissão dela.

### **2.2.2. Princípio da Publicidade**

Esse princípio abrange desde os avisos de abertura do processo licitatório até o conhecimento do edital e seus anexos, o exame da documentação e das propostas pelos interessados e o fortalecimento de certidões de quaisquer peças

No que tange à licitação, Di Pietro (2012), entende que o tamanho da publicidade será proporcional ao nível da competição proporcionada pela modalidade licitatória<sup>1</sup>. Sendo mais ampla, neste caso, a publicidade na modalidade de concorrência, cujo objetivo da administração é de conseguir que participem o maior número de licitantes possível.

O inciso 3 do artigo 3 da Lei de Licitações (BRASIL, 1993), traduz esse princípio da seguinte maneira: “A licitação não será sigilosa, sendo públicos e acessíveis ao público os atos de seu procedimento, salvo quanto ao conteúdo das propostas, até a respectiva abertura”.

Logo, esse princípio tem a função de dar amplo acesso ao interessado no certame licitatório ao mesmo tempo em que busca verificar a regularidade dos atos praticados.

### **2.2.3. Princípio da Igualdade**

Um dos alicerces da licitação, esse princípio refere-se à igualdade entre os licitantes, os seja, é o princípio impeditivo da discriminação entre os participantes do certame, através de cláusulas que favoreçam uns em detrimento de outros.

---

<sup>1</sup> Essa temática será mais detalhada na seção 2.3.

É desse princípio que decorrem os demais, pois este existe para assegurar a igualdade. Assim, Celso Antônio Bandeira de Mello (2009, p. 284) faz a seguinte observação:

O princípio da igualdade implica o dever não apenas de tratar isonomicamente todos os que afluírem ao certame, mas também o de ensejar oportunidade de disputá-lo a quaisquer interessado que, desejando dele participar, podem oferecer as indispensáveis condições de garantia.

No entanto, as microempresas e empresas de pequeno porte têm seu Estatuto na Lei Complementar nº 123/2006, que as conceitua e lhes outorga tratamento diferenciado e favorecido no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, com especial facilitação para facilitar a sua inclusão e participação isonômica nos processos licitatórios.

#### **2.2.4. Princípio da Moralidade**

O princípio da Moralidade determina à Administração um comportamento não apenas lícito, mas também consoante com a moral, os bons costumes, as regras de boa administração, os princípios de justiça e equidade, ideia comum de honestidade (DI PIETRO, 2000).

Mello (2006, p.541) define da seguinte forma:

O princípio da moralidade significa que o procedimento licitatório terá de se desenrolar na conformidade de padrões éticos presáveis, o que impõe, para a Administração e licitantes, um comportamento escorreito, liso, honesto, de parte a parte.

Assim, temos que o ato administrativo que não for pautado pela moralidade será dado como ilegítimo, pois os objetivos desse procedimento é determinar critérios e regras para a realização do certame, de modo a evitar que o administrador público se aproprie de forma indevida de bens da Administração para favorecer a si ou a terceiros.

### **2.2.5. Princípio da Impessoalidade**

O princípio da impessoalidade, referido na Constituição Federal, no artigo 37 (BRASIL, 1988), nada mais é que o clássico princípio da finalidade, o qual impõe ao administrador público que só pratique o ato para o seu fim legal. Estabelece que a Administração Pública realiza suas ações de forma a desconsiderar as características pessoais dos envolvidos no ato administrativo, evitando qualquer discriminação.

Os atos praticados pela Administração Pública devem ter por objetivo alcançar o interesse público, respeitando sempre a impessoalidade, estando intimamente ligado aos princípios de isonomia e do julgamento objetivo, em que todos licitantes devem ser tratados igualmente, em termos de direito e obrigação (DI PIETRO, 2014).

Assim, conforme o disposto no artigo 2º, parágrafo único, incisos, II e III da Lei Federal nº 9.784/1999, deve-se compatibilizar o interesse coletivo e o interesse privado, por exemplo, nos casos de certame licitatório, buscando-se um procedimento justo visando o bem comum, lembrando que em caso de divergência prevalecerá a supremacia do interesse público.

### **2.2.6. Princípio do Julgamento Objetivo**

O princípio do julgamento objetivo deve seguir o que foi estipulado no edital, sendo assim, é princípio de toda licitação que seu julgamento se apoie em fatores concretos pedidos pela Administração, em confronto com o ofertado pelos proponentes dentro do permitido no edital ou convite.

Di Pietro (2014, p. 387), ainda reforça:

[...] o julgamento das propostas será objetivo, devendo a Comissão de licitação ou responsável pelo convite realiza-lo em conformidade com os tipos de licitação, critérios previamente estabelecidos no ato convocatório e de acordo com os fatores exclusivamente nele referidos[...].

Dessa forma, como apresentado acima, esse princípio almeja impedir que a licitação seja decidida sob o influxo do subjetivismo, de sentimentos, impressões ou propósitos pessoais dos membros da comissão julgadora (MELLO, 2008).

### **2.2.7. Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório**

O princípio da vinculação ao instrumento convocatório trata-se de princípio essencial, cuja inobservância enseja nulidade do procedimento, ou seja, a Administração não pode descumprir as normas e condições do edital, ao qual se acha estritamente vinculada. O princípio dirige-se tanto à Administração quanto aos licitantes, que não podem deixar de atender aos requisitos do instrumento convocatório (DI PIETRO 2014, p. 386-387).

Assim, o instrumento convocatório (edital ou carta-convite) torna-se a lei da licitação, anunciando a exigência de sua observância durante todo o processo licitatório.

### **2.2.8. Princípio da Probidade Administrativa**

Sendo o primeiro dos princípios expressos na Lei nº 8.666/93, a probidade administrativa consiste na honestidade de proceder ou na maneira criteriosa de cumprir todos os deveres que são atribuídos ou acometidos ao administrador por força de lei. É diretamente derivado do princípio da moralidade.

Assim sintetiza seu entendimento:

[...] A moralidade e a probidade administrativa são princípios de conteúdo inespecífico, que não podem ser explicados de modo exaustivo. A explicitação, nesse ponto, será sempre aproximativa. Extrai-se a intenção legislativa de que a licitação seja norteadada pela honestidade e seriedade. Exige-se a preservação do interesse público acima do egoístico interesse dos participantes da licitação ou da mera obtenção de vantagens econômicas para a própria administração (JUSTEN FILHO, 2000, p.65).

A probidade administrativa aplica-se tanto à conduta dos agentes da Administração Pública, como também aos licitantes envolvidos. Com isso, o ato de improbidade administrativa se qualifica como enriquecimento ilícito, prejuízo ao erário ou ofensas aos demais princípios administrativos que regem a Administração Pública.

## 2.3. MODALIDADES DE LICITAÇÃO

A Lei nº 8.666/93 prevê cinco modalidades de licitação, no artigo 22: concorrência, tomada de preço, convite, concurso e leilão. No entanto, pela medida provisória nº 2.026 de 2000, foi criado o pregão como uma nova modalidade, a ser utilizada exclusivamente pela União. Posteriormente, em 2002, teve-se a Lei nº 10.520 que converteu a medida provisória, não impedindo mais a utilização do pregão por Estados, Distrito Federal e Municípios, razão pela qual todos os entes federativos podem utilizá-lo.

### 2.3.1. Convite

É a modalidade de licitação conforme o artigo 22, § 3º da lei nº 8.666/93, apresentada por Di Pietro (2012, p.410):

Convite é a modalidade de licitação entre, no mínimo, três interessados do ramo pertinente a seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados pela unidade administrativa, e da qual podem participar também aqueles que, não sendo convidados, estiverem cadastrados na correspondente especialidade e manifestarem seu interesse com antecedência de 24 horas da apresentação das propostas.

Interessante ressaltar que o convite, é a única modalidade de licitação que não exige publicação de edital, pelo fato da convocação ocorrer por escrito e com antecedência de 5 dias úteis, conforme artigo 21, §2º, V da lei já citada.

### 2.3.2. Tomada de preços

O inciso II do artigo 22 da Lei nº 8.666/93 estabelece que é a modalidade de licitação realizada pelos interessados previamente registrados (no registro cadastral), observada a necessária habilitação, convocados com a antecedência mínima prevista em lei, por aviso

publicado na imprensa oficial e em jornal particular, contendo as informações essenciais a licitação e o local onde pode ser obtido o edital.

Di Pietro (2012, p. 409) ainda ressalta que a pessoa cadastrada recebe um “certificado de registro cadastral”, com validade de um ano, no máximo, e do qual consta a categoria em que se inclui [...]; os participantes que apresentarem esse certificado na tomada de preços, a habilitação é prévia, porque é feita no momento da inscrição no registro cadastral [...].

Cabe ressaltar, que essa modalidade de licitação é destinada para transações de valor médio, sendo para compras de bens e serviços de até R\$ 650.000,00 e para obras e serviços de engenharia de até R\$1.500.000,00 (DI PIETRO, 2012).

### **2.3.3. Concorrência**

Conforme o artigo 22 da Lei 8.666/93, essa é a modalidade que possibilita a participação de quaisquer interessados que, na fase de habilitação, comprovem possuir requisitos de qualificação exigidos no edital. É utilizada, em geral, para contratos de grande valor e para a alienação de bens públicos imóveis em geral, podendo esta alienação ocorrer também mediante leilão, nos casos previstos no artigo 19 da referida Lei.

### **2.3.4. Concurso**

É a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes em editais publicados na imprensa oficial (DI PIETRO, 2012).

Esse é um tipo especial de licitação que, embora sujeita aos princípios da publicidade e da igualdade entre os participantes, objetiva a escolha do melhor trabalho, dispensando as formalidades específicas da concorrência.

### **2.3.5. Leilão**

Leilão é a modalidade de licitação entre qualquer interessado para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração ou de produtos legalmente apreendidos ou empenhados, ou para a alienação de bens imóveis, a quem possa oferecer o maior lance, igual ou superior ao da avaliação (DI PIETRO, 2012, p.412).

### **2.3.6. Pregão**

O pregão<sup>2</sup> destina-se a aquisição, por quaisquer interessados, de bens e serviços comuns, sem limite de valor, em que a disputa é feita por meio de propostas e lances em sessão pública (MEDAUAR, 2012).

A referida autora ainda reforça que o pregão ainda pode ser realizado por meio da utilização de recursos da tecnologia da informação, também denominado de pregão eletrônico. Ainda, nem sempre o menor preço prevalecerá, pois há o estabelecimento de tratamento preferencial para produtos e bens nacionais ou com tecnologias desenvolvidas no Brasil.

Essa modalidade será apresentada no próximo tópico com mais detalhamento, pois é a modalidade pela qual a Administração Pública mais contrata bens e serviços comuns, sendo de qualquer valor e ainda possibilita aos licitantes a redução dos preços inicialmente propostos, por meio de novos lances.

## **2.4. PREGÃO**

A modalidade do pregão é o formato mais moderno, caracteriza-se como a modalidade de licitação criada mais recentemente através das medidas provisórias nº 2.026/2000, nº

---

<sup>2</sup> A modalidade de licitação Pregão será apresentada de forma detalhada na seção 2.4 desse capítulo, pois é a modalidade mais adotada pelas microempresas e empresas de pequeno porte.

2.108/2000 e nº 2.182/2001 que restringiam a utilização do pregão tão-somente à Administração Pública Federal e converteu-se em Lei Federal de nº 10.520 em 17 de julho de 2002 com aplicação no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Essa modalidade subdivide-se em mais duas modalidades: o pregão eletrônico e o pregão comum. O pregão comum é regulamentado no âmbito federal pelo Decreto nº 3.555/2000 e o pregão eletrônico é regulamentado no âmbito federal pelo Decreto nº 5.450/2005.

O pregão é a modalidade de licitação de menor preço, convocando os interessados por meio de aviso no Diário Oficial da União e, facultativamente, por meios eletrônicos e em jornais de grande circulação.

Como a modalidade do pregão somente pode ser realizada com o tipo menor preço, a seleção da proposta vencedora está atrelada ao preço do produto, que deverá ser o menor entre as propostas. Assim, a escolha do produto não pode ser realizada por sua qualidade, mas sim, pelo menor preço lançado pelos fornecedores participantes do certame licitatório.

Essa modalidade somente pode ser utilizada para aquisição de bens e serviços comuns, que são “aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais de mercado” (BRASIL, 2002). Dessa forma, o pregão não se aplica às contratações de obras e serviços de engenharia, locações imobiliárias e alienações em geral.

#### **2.4.1. Pregão Comum**

O pregão comum, também conhecido como pregão presencial, está regulamentado pelo Decreto nº 3.555/2000, em âmbito federal, e tem como característica a realização de uma sessão pública de forma presencial dentro das instalações do órgão licitante.

De acordo com o TCU (2010), as licitações na modalidade pregão presencial normalmente ocorrem, observando-se dos seguintes procedimentos:

- a) Abertura da sessão pelo pregoeiro, no dia, hora e local conforme ato público;
- b) Recebimento de declaração que o licitante possui os requisitos de habilitação;
- c) Recebimento dos envelopes da proposta e de documentação;
- d) Identificação dos representantes legais das licitantes e seu credenciamento;

- e) Abertura da proposta e análise e julgamento das mesmas;
- f) Classificação da proposta escrita de menor preço e daquelas com valores superiores em até 10% em relação ao menor preço;
- g) Se não existirem três propostas de menor preço, selecionar até o máximo de três, quaisquer que sejam os preços ofertados;
- h) Início da fase de lances pela licitante de maior preço, por ordem decrescente dos preços Ofertados;
- i) O licitante que parar de dar lances, terá mantido, o seu último preço ofertado;
- j) Encerrada a etapa competitiva, o pregoeiro procede na abertura do envelope que contém os documentos de habilitação do licitante que apresentou a melhor proposta;
- k) Caso algum licitante manifeste a intenção de interpor recurso, deve ser aguardado o prazo de 3 dias para apresentar suas razões;
- l) Adjudicação do objeto ao licitante declarado vencedor pelo pregoeiro;
- m) Divulgação do resultando do pregão na imprensa oficial;
- n) Encaminha o processo para homologação pela autoridade competente;
- o) Assinatura de contrato, ou equivalente.

O TCU (2012) esclarece que o gestor ao optar pelo pregão presencial, ao invés do pregão eletrônico, deve possuir uma justificativa consistente. Por exemplo, ao estipular o pregão presencial e estabelecer um local de apresentação de propostas distintos daquele em que serão prestados os serviços, isso se configura, uma irregularidade que justifica a suspensão cautelar do certame.

#### **2.4.2. Pregão Eletrônico**

O pregão eletrônico está regulamentado, no âmbito da União, pelo Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005. Esse possui as mesmas fases de procedimento relativas ao pregão comum, tendo como diferença a não existência do comparecimento dos licitantes de forma física a instituição que realiza o certame licitatório.

A participação acontece via credenciamento em órgão público específico, não necessitando de encaminhamento de envelopes ou qualquer papel a instituição que realiza o pregão. Assim, a partir da data de publicação do edital, o licitante munido de sua chave de identificação e senha acessará o sistema e remeterá por via eletrônica sua proposta e os anexos solicitados no instrumento convocatório (DI PIETRO, 2014).

Di Pietro (2014) ressalta algumas exigências a mais que ser assim resumidas:

- a) O sistema eletrônico será dotado de recursos de criptografia e de autenticação para segurança em todas as etapas do certame;
- b) O procedimento é conduzido pelo órgão ou entidade promotora da licitação, com o apoio técnico operacional do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, conforme termo de adesão;
- c) Necessidade de prévio credenciamento (chave de identificação e senha);
- d) Divulgação pela imprensa e pelo sítio do governo federal COMPRASNET;
- e) O próprio sistema ordenará as propostas classificadas que participarão da fase de lances;
- f) Os lances são feitos pela internet, podendo ser feito de forma sucessiva pelo mesmo licitante, com apresentação do valor de menor lance;
- g) Pregoeiro, após encerramento dos lances, pode apresentar contraproposta ao licitante mais vantajoso;
- h) Habilitação ocorre após a fase de julgamento;
- i) No caso de recorrer a decisão, o licitante deve fazê-lo na sessão pública, em campo próprio do sistema, e possuirá prazo de 3 dias para apresentar as suas razões;
- j) Quando convocado a assinar o contrato é que o licitante vencedor deverá comprovar as condições de habilitação consignadas no edital.

Ambos os pregões seguem as mesmas fases, iniciando pela convocação dos licitantes, julgamento e classificação das propostas, habilitação do vencedor, adjudicação do objeto ao licitante até a homologação pela autoridade competente (DI PIETRO, 2014).

## 2.5. LICITAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

De acordo com os autores Pereira Junior e Dotti (2009), tem-se o entendimento que a atividade contratual na Administração Pública, mesmo quando no exercício de competências discricionárias, deve exprimir escolhas ditadas por políticas públicas e implementadas de acordo com normas jurídicas que viabilizem a concretização do interesse público.

Assim, a política pública pode ser entendida como

[...] o conjunto de políticas, programas e ações do Estado, diretamente ou por meio de delegação, com o objetivo de enfrentar desafios e aproveitar oportunidades de interesse coletivo. Tais políticas, programas e ações concretizam-se na oferta de bens e serviços que atendam às demandas resultantes das disputas políticas acerca do que é ou deveria ser de interesse público. O conceito de política pública pressupõe, portanto, o reconhecimento de que há uma área ou domínio da vida que não é privada ou somente individual. Independentemente da escala, as políticas públicas remetem a problemas que são públicos, em oposição aos problemas privados. Nas sociedades contemporâneas, cabe ao Estado prover políticas públicas que atendam aos anseios da sociedade. Para que as funções estatais sejam exercidas com legitimidade, é preciso haver planejamento e permanente interação entre governos e sociedade, de forma que sejam pactuados objetivos e metas que orientem a formulação e a implementação das políticas públicas. (CASTRO; OLIVEIRA, 2014, p. 22-23).

A partir dos conceitos expostos é possível destacar que as políticas públicas podem ser percebidas como ações, de caráter público, promovidas pelo Estado com o objetivo de responder aos conflitos ocasionados pelas demandas, anseios e necessidades da sociedade que envolvem alocação de bens e recursos públicos. Assim, a norma constitucional que estabelece o dever de licitar traduz a política pública na medida em que se pressupõe ser a competição seletiva e isonômica aquela que habilita a Administração Pública, consultando o mercado, à identificação da proposta mais favorável à prestação de serviço, à execução de obras, a compras ou à alienação de bens.

Sendo assim, a partir dessa prática, se revela um meio bastante eficaz para investir o orçamento público na própria economia local, de forma a gerar riquezas, renda familiar e incentivar o desenvolvimento tecnológico, cabendo ao Estado o provimento de políticas públicas que atendam aos anseios da sociedade.

Dessa forma, com o advento da lei 123/2016, o Governo do Estado, através da Secretaria de Administração e Recursos Humanos, em parceria com o Sebrae/RS, criou o Programa

Fornecer – Compras Públicas para Micro e Pequenas Empresas, que visa priorizar as micro e pequenas nas compras governamentais do Estado.

O Programa Fornecer iniciou pelas compras de produtos alimentícios para as casas prisionais do Estado. Essas casas prisionais estão localizadas em 78 municípios distribuídos por todo Estado do Rio Grande do Sul. Anteriormente ao Programa Fornecer, esses 78 municípios eram divididos em quatro grandes regiões de fornecimento, cada uma com por volta de vinte municípios. Essa divisão em quatro regiões apresentava a problemática de, devido ao fato de as regiões serem muito grandes e abrangentes, essa divisão dificultava a participação de pequenos fornecedores no processo licitatório, uma vez que não tinham capacidade de produção e fornecimento e também, não possuíam a estrutura logística necessária, já que a entrega dos itens é diária (TORRES; MAYER; LUNARDI, 2013, p.14).

Assim, o resultado era um pequeno número de fornecedores com capacidade de atender às demandas do Estado, ocasionando que o fornecimento daqueles itens era sempre realizado pelas mesmas grandes empresas situadas em Porto Alegre e Região Metropolitana.

Para conseguirem fazer frente à extensão territorial, conforme Torres, Mayer e Lunardi (2013), essas grandes empresas subcontratavam MPEs sediadas nos municípios, pagando a elas valores muito inferiores aos contratados com o Estado. Ou seja, eram muitas vezes atravessadores, que venciam as licitações pela falta de concorrência e com preço elevado em relação ao mercado e à escala de fornecimento.

Dessa forma, o Programa Fornecer surgiu para revolucionar a forma que o Governo do Estado contratava, e definiu um novo modelo para as licitações de alimentação. Cabe reforçar que há espaço para avançarmos ainda mais. Os municípios podem, e devem implementar políticas públicas que beneficiem seus micro e pequenos empresários, pois diversos dispositivos da legislação nacional só podem ser implementados com a participação de estados e municípios para se tornarem efetivos.

### **3. CAPÍTULO II: A PARTICIPAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS**

Este capítulo apresenta um breve histórico sobre as micro e pequenas empresas no Brasil, seguindo com a classificação das mesmas conforme seu porte de faturamento, a sua participação nas compras governamentais e as questões com relação ao tratamento diferenciado aplicados às MPEs. O último tópico diz respeito às dificuldades encontradas pelas microempresas e empresas de pequeno porte para participarem do processo de compras públicas.

#### **3.1. BREVE HISTÓRICO DAS MPES NO BRASIL**

Com a redução do ritmo de crescimento da economia brasileira na década de 1980 (SOUSA, 2010), resultando num maior número de desempregados, as MPEs passaram a ser alternativa para a ocupação da mão de obra que excedia. De acordo com o IBGE (2003, p. 15),

Uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do País é a de servirem de “colchão” amortecedor do desemprego. Constituem uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio, e em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de maior porte.

Com isso, várias iniciativas foram criadas para apoiar ainda mais a abertura de MPEs no Brasil, dentre os aspectos legais propostos, vale citar:

- a) Primeiro Estatuto da Microempresa (Lei nº 7256 de 27 de novembro de 1984);
- b) Inclusão da MPEs na Constituição Federal de 1988;
- c) A transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (CEBRAE), criado em 1972, em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), com funções mais amplas;
- d) A criação de linhas especiais de crédito no BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil;

- e) Lei nº 9317 que instituiu o Simples, Sistema integrado de pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, em 1996;
- f) Lei nº 9841 que instituiu o segundo estatuto das microempresas e empresas de pequeno porte de 1999;
- g) Estabelecimento do Fórum Permanente da MPEs (2000).
- h) Lei complementar nº 128 – MEI – que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006), que entrou em vigor em 2009.

Além desses, SEBRAE (2014) também destaca o Supersimples, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2015. Este promoveu 81 reformas no Simples Nacional. Dentre as principais alterações na lei, estão a redução da carga tributária, que pode chegar em até 40% e a menor burocracia; e a previsão de que 450 mil empresas sejam beneficiadas, inclusive do setor de serviços com a ampliação das 140 atividades, que antes não tinham direito ao benefício, tirando os empresários da informalidade e alavancando a abertura de novas MPEs.

### **3.1.1. Classificação das MPEs**

A Lei Complementar nº 123/2006, em seu artigo 3º, considera as microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o artigo 966 da Lei nº10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

- I. No caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e
- II. No caso da empresa de pequeno porte, aufera, 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).

Além desses, há o microempreendedor individual com faturamento de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) ano-calendário. No artigo 48, inciso I, a Lei em análise estabelece que a Administração Pública poderá destinar seu procedimento licitatório exclusivamente à

participação de microempresas e empresas de Pequeno porte nas contratações cujo valor seja de até RS 80.000,00 (oitenta mil reais).

### **3.1.2. MPEs nas Compras Públicas**

As compras públicas vêm se estruturando, cada vez mais, para abrir espaço para a participação das MPEs, objetivando garantir uma participação mais justa das mesmas. Um exemplo disso seria o Programa Compras Públicas para Micro e Pequenas Empresas – Programa Fornecer, o qual se caracteriza como um programa de compras públicas que objetiva explorar a demanda por bens e serviços dentro do estado do Rio Grande do Sul para fomentar as microempresas e pequenas empresas da região de forma a garantir que as mesmas tenham acesso ao mercado de compras públicas do estado (STAUB, 2012).

O Programa Fornecer foi desenvolvido pela Secretaria da Administração e dos Recursos Humanos (SARH), com intermédio da extinta Central de Compras do Estado (CECOM), atualmente chamada de Subsecretaria da Administração Central de Licitações (CELIC). Além disso, possuiu o SEBRAE como seu parceiro, de forma a atuar junto aos fornecedores dando todo o suporte que as MPEs necessitariam para participar das licitações.

O SEBRAE tem como seu principal papel a mudança de cultura das MPEs, visto que as mesmas possuem um pequeno conhecimento do que seria uma licitação, as formas de participar e a ideia de que um processo licitatório vem carregado de dificuldades e atraso nos pagamentos, entre outros pontos. O SEBRAE auxilia através de palestras sobre pregões, mobilização dos empresários e assessoria na documentação necessária para participação em pregões (STAUB, 2012).

Conforme palavras de Barreto Filho (2013), ex-presidente do SEBRAE Nacional, em que menciona que a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas revolucionou o ambiente legal do empreendedorismo nacional ao promover um tratamento adequado aos pequenos negócios, que representam 99% das empresas brasileiras, gerando mais de 70% das vagas formais de emprego e têm participação de 25% no PIB do Brasil. A legislação, em vigor há seis anos, proporcionou menos burocracias e uma redução, em média, de 40% no valor dos impostos para os empreendedores. Os negócios nesse porte têm preferência nas licitações públicas de até 80

mil reais, mesmo assim a participação deles ainda é pequena, 4% do faturamento referem-se ao mercado das compras governamentais.

Ainda, conforme as palavras do Barreto Filho (2013), com a Lei Geral, a participação das micro e pequenas empresas nas licitações públicas saltou de 14% para 28%. Considerando apenas dados do governo federal, o volume vendido pelos pequenos negócios aumentou de R\$ 2 bilhões para R\$ 15 bilhões.

Logo, é possível verificar o papel importante das micro e pequenas empresas como fator estratégico no desenvolvimento local.

### **3.1.3. Tratamento Diferenciado para Micro e Pequenas Empresas**

A Lei Complementar nº 123/2006 apresenta um conjunto de normas jurídicas voltadas ao tratamento diferenciado e favorecido para as microempresas e empresas de pequeno porte. Esse tratamento diferenciado tem como objetivo tornar essas empresas mais competitivas dentro das compras públicas, pois respeitando as proporções de porte das empresas, essas se encontram em desvantagem em relação a empresas de grande porte.

Objetivando assegurar esse tratamento diferenciado, a Constituição Federal em seu art. 179, determina que:

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (BRASIL, 1988).

Ainda, conforme capítulo V da LC 123/2006, em seus artigos 42 e 43, faculta ao licitante qualificado como microempresa ou empresa de pequeno porte, fazer a prova de regularidade fiscal apenas na assinatura do contrato. Ainda, segundo os artigos 44 e 46, deliberam em favor dessas empresas o direito de preferência, em caso de empate de propostas, observando que a proposta apresentada pela microempresa e empresa de pequeno porte seja igual ou até 10% (dez por cento) superior a melhor proposta mais bem classificada, e na modalidade de pregão esse percentual fica reduzido para 5% (cinco por cento).

Os artigos 47 e 48 da referida Lei regulamentam o tratamento diferenciado e simplificado à MPE:

Art. 47. Nas contratações públicas da administração direta e indireta, autárquica e fundacional, federal, estadual e municipal, deverá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica

Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública:

I - deverá realizar processo licitatório destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nos itens de contratação cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);

II - 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; [...]

A partir do exposto, alguns autores, como Santos (2009), fazem algumas indagações com relação ao tratamento diferenciado para as ME e EPP, questionando quanto à isonomia, se a discriminação realizada é legítima sob a ótica constitucional?

Sob o ponto de vista desse autor, o tratamento diferenciado não viola o princípio da isonomia, porque parte da premissa de que não são elas iguais às empresas grandes. A premissa jurídica (e fática) de que as ME e EPP não são iguais às grandes empresas torna possível conferir a elas tratamento desigual (SANTOS 2009).

Para que os Estados e Municípios apliquem as disposições da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, faz-se necessária a criação de legislação específica que regulamente o assunto em esfera estadual ou municipal. Foi o que fez o Rio Grande do Sul, o Governo Estadual criou a Lei nº 13.706, de 06 de abril de 2011, a qual dispõe sobre a concessão de tratamento diferenciado e simplificado para as MPEs nas licitações públicas.

### 3.2. DIFICULDADES ENCONTRADAS PELAS MPEs PARA ACESSO AO MERCADO DE COMPRAS PÚBLICAS

É fato, como demonstrado nas seções anteriores, que a Lei Complementar nº 123/2006 surge como forma de ampliar o leque de mercado e possibilitar um maior nível de competição

entre as micro e pequenas empresas e para maior inserção das mesmas nos fornecimentos à Administração Pública, através dos processos licitatórios. Entretanto, é comum encontrar alguns entraves e barreiras que prejudicam, ou ainda, anulam a participação de empresas nas diversas modalidades de licitação. Nesta seção, serão demonstradas algumas das principais dificuldades ou entraves burocráticos que podem trazer desentendimento sobre processos licitatórios e baixa participação das MPEs para fornecer a Administração Pública. Vale ressaltar que, na análise da pesquisa exploratória, evidenciada no Capítulo 3, serão descritas outras dificuldades encontradas pelas MPEs.

Dentre as dificuldades está a falta de conhecimento ou excesso de regras e cuidados. “É comum que haja erros e excessos, causados, não pela má fé, mas pelo excesso de cuidados ou falta de conhecimento específico sobre o assunto por parte das comissões de licitação e pelos administradores públicos” (SIEVERS; MOSER, 2004).

De acordo com Sievers e Moser (2004), este fator recorrente se dá pelo fato dos agentes públicos se preocuparem mais com a forma literária do que com a real essência da convocação, e isto pode confundir os melhores procedimentos para analisar a melhor proposta e a melhor contratação, exagerando no formalismo e atravancando a boa interpretação.

O formalismo está presente na licitação exatamente por se tratar de procedimento competitivo. A inobservância de exigências formais, por um licitante, necessariamente leva à sua inabilitação ou desclassificação, variando conforme o caso. A comissão de Licitação não pode relevar as falhas formais, a não ser em casos absolutamente excepcionais, em que a irregularidade se supera por outros elementos constantes dos autos; caso contrário, haveria ofensa aos princípios da legalidade, da vinculação ao edital e da isonomia (SIEVERS; MOSER, 2004).

Sendo o formalismo um ato que serve para auxiliar no entendimento da demanda através dos editais de licitação, tem-se também o mesmo como uma ferramenta de “dupla interpretação” por conta, também, do alto grau de exigências desnecessárias como demonstrado no exemplo a seguir, de Marçal (2007, pág. 49), onde o autor aborrece que...

[...] o edital exija a comprovação de inscrição em órgãos de controle de profissão regulamentada. Imagine-se que o licitante teve a sua inscrição suspensa em vista da ausência de pagamento de anuidade. Admita-se que, pagando anuidade, retornará automaticamente a situação de regularidade. Ora, não se poderia negar o cabimento da aplicação das regras da LC nº 123 também a essa hipótese. A similitude com a situação da regularidade fiscal é absoluta, demandando tratamento jurídico idêntico. Afinal, é impossível diferenciar para fins de licitação a situação jurídica de alguém que está em dívida para com a Receita Feral e de alguém que atrasou o pagamento de

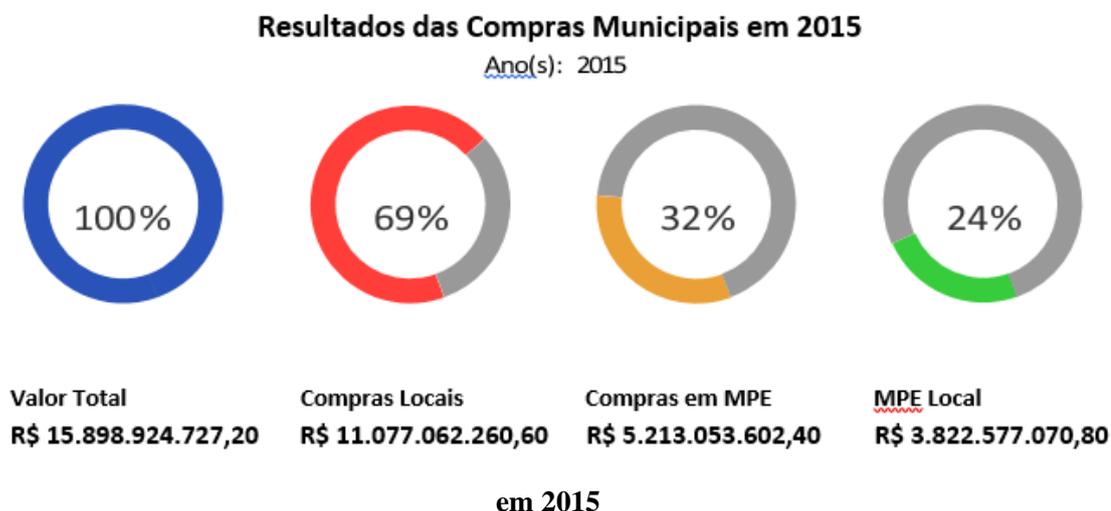
anuidade de um conselho regional. Se é possível suprir o defeito relativamente à primeira hipótese, não há justificativa para negar o cabimento da idêntica solução quanto a segunda.

Outro entrave são os prazos de pagamentos, que de acordo com a Lei nº 8.666, Art.40, XIV, o “prazo de pagamento não superior a trinta dias, contado a partir da data final do período de adimplemento de cada parcela”. Este é um fator importante, pois dependendo do tipo de material e do montante contratado, as pequenas empresas podem não suportar tanto tempo sem obter o retorno financeiro (BASILIO; LIMA, 2014).

Dificuldade em atender a demanda é outro fator que prejudica as MPEs. Onde, por muitas vezes, as MPEs possuem pequenas estruturas para promover grandes quantidades de produtos ou entrega de serviços. Com baixa mão de obra fica mais difícil de atender a eventuais processos licitatórios (SIEVERS; MOSER, 2004).

Todos esses fatores podem se refletir na efetiva participação das microempresas e empresas de pequeno porte em processos licitatórios. Conforme a figura abaixo, do montante total das compras municipais feitas pelo o governo em 2015, somente 32% foi adquirido de MPEs, ou seja, ainda há um vasto terreno a ser desbravado por esse público.

Figura 1 – Resultado das Compras Municipais em 2015



Fonte: Adaptado do BI SEBRAE (2016)

Logo, a importância desse estudo se justifica em entender as dificuldades encontradas por esse público para não acessar de forma expressiva esse mercado. Dessa forma, se produziu

um questionário para ser aplicado junto às micro e pequenas empresas com algumas hipóteses a ser validadas ou não junto as mesmas, o qual será analisado na próxima seção.

## 4. CAPÍTULO III: ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O presente capítulo visa apresentar a metodologia utilizada para viabilizar a pesquisa em questão, demonstrando como foi feita a coleta e análise dos dados pertinentes ao presente trabalho. Ademais, apresenta a análise propriamente dita.

### 4.1. ABORDAGEM METODOLÓGICA

A abordagem metodológica deste trabalho consiste em utilizar método de pesquisa descritiva, de natureza qualitativa. Segundo Gil (2002), as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou ainda estabelecimento de relações entre variáveis. Será utilizada, para este trabalho, técnicas padronizadas de coleta de dados através de questionário, buscando expor as particularidades das empresas fornecedoras e não fornecedoras ao estado com o intuito de entender suas percepções da realidade do mercado de compras ou processo licitatório.

Gil (2002, p.42) ainda sinaliza a respeito da pesquisa descritiva:

São incluídas neste grupo as pesquisas que têm por objetivo levantar as opiniões, atitudes e crenças de uma população. Também são pesquisas descritivas aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis, como, por exemplo, as pesquisas eleitorais que indicam a relação entre preferência político-partidária e nível de rendimentos ou de escolaridade.

Assim, aplicou-se um questionário com 15 questões para que fosse possível verificar quais os fatores que influenciam a baixa participação das microempresas e empresas de pequeno porte no processo licitatório. Foi elaborado um questionário online onde as questões foram baseadas no referencial teórico. A aplicação da pesquisa foi através do aplicativo *Google forms* (Formulário de pesquisa *on-line*), o qual ficou disponível entre 14/10/2016 e 22/10/2016.

Sobre a forma como o problema relacionado à pesquisa é abordado, trata-se de uma pesquisa qualitativa. Zanella (2009) afirma que essa tipologia de pesquisa tem o ambiente natural como fonte de dados, o pesquisador como elemento chave e objetiva ampliar

conhecimento acerca de opiniões, atitudes e significados sobre o tema pesquisado, para tanto, não faz uso de elementos estatísticos.

No intuito de obter um número significativo de respondentes, o público-alvo foram os empresários do banco de dados do SEBRAE/RS. A pesquisa obedeceu ao seguinte perfil de respondentes: empresários classificados com MEI, ME e EPP<sup>3</sup>, os quais tenham sido atendidos pelo SEBRAE/RS em alguma ação dentro do ano de 2016, com cadastro de e-mail ativo, delimitado à região do Rio Grande do Sul, nos setores do Comércio, Indústria, Serviços e Agropecuária. Ao todo a pesquisa foi encaminhada a 15.060 respondentes, dos quais obtivemos 419 respostas.

No decorrer da elaboração das perguntas, além de ter como base o referencial teórico, foi possível contar com o apoio do gerente estadual do setor de Políticas Públicas, Alessandro Machado do SEBRAE/RS. Ele, como representante do SEBRAE, validou as perguntas do questionário assim como fez ajustes e sugeriu melhorias.

Ao final dos ajustes, chegou-se a um instrumento de pesquisa com 15 afirmativas, distribuídas em dois blocos: as MPEs que fornecem ao governo e as que não fornecem ao governo. Esses dois blocos foram escolhidos com o intuito de obter as percepções dos empresários entrevistados, validando o referencial teórico e verificando os principais fatores que afastam as MPEs do mercado das compras públicas. Foram previstos, em média, 4 minutos para respondê-las.

Os resultados da aplicação do questionário serão apresentados na próxima seção.

#### **4.1.1. Coleta de dados**

Sobre o meio pelo qual a pesquisa se desenvolveu, Freitas et al. (2006) falam a respeito da aplicação de pesquisas via web, considerando ganhos em relação à rapidez na execução, economia de recursos, qualidade de suporte, acompanhamento dos resultados, interatividade

---

<sup>3</sup> MEI: Microempreendedor individual (Faturam até R\$60.000,00/ano). ME: Microempresa (Faturam de R\$60.001,00 até R\$360.000,00). EPP: Empresa de Pequeno Porte (Faturam de R\$360.001,00 até R\$3.600.000,00). Brasil (2006).

entre pesquisador e respondentes, porém, adversidades em comparação a outros meios pela limitação no alcance do público e probabilidade de perda na riqueza dos dados apurados.

Zanella (2009) descreve que a estrutura e organização de entrevistas podem variar conforme liberdade de adaptação do entrevistador perante a situação vivenciada com o entrevistado, algo marcante na presente pesquisa, visto que a aplicação à distância não permite adequações. Dessa maneira, as entrevistas desenvolvidas para a confecção do presente trabalho categorizam-se como estruturadas, técnica onde,

[...] você como entrevistador segue fielmente o roteiro criado especialmente para a entrevista, com mínima ou nenhuma liberdade de inserir novas questões durante a conversa. As perguntas são pré-formuladas, fixas, as respostas são padronizadas, a ordem e a sequência de perguntas são estabelecidas no roteiro, a aplicação é rápida, aproxima-se do questionário, possibilitando o tratamento quantitativo (ZANELLA, 2009, p. 120).

#### **4.1.2. Procedimentos de análise**

Conforme Zanella (2009), as técnicas de análises de dados visam a redução de dados brutos a uma forma mensurável e de fácil interpretação, logo, se trata de uma situação aplicada no presente estudo.

A primeira análise desenvolvida nesse trabalho se deu na fase de coleta de dados por meio de pesquisa bibliográfica, em que se buscou embasamento para a construção de um roteiro prévio para a aplicação em questionário com as MPEs. Essa etapa do trabalho permitiu também elencar possíveis fatores motivadores da baixa participação das micro e pequenas empresas nas licitações, através de informações levantadas pela leitura de materiais pertinentes.

Posteriormente à realização das entrevistas, através dos dados transmitidos pelos respondentes, foi realizada uma análise interpretativa, de forma a buscar sanar o questionamento central da pesquisa. Zanella (2009) retrata sobre as técnicas de análise de dados, caracterizando o procedimento aqui adotado como análise qualitativa de discurso, onde, em geral, há a pretensão de trabalhar com construções ideológicas.

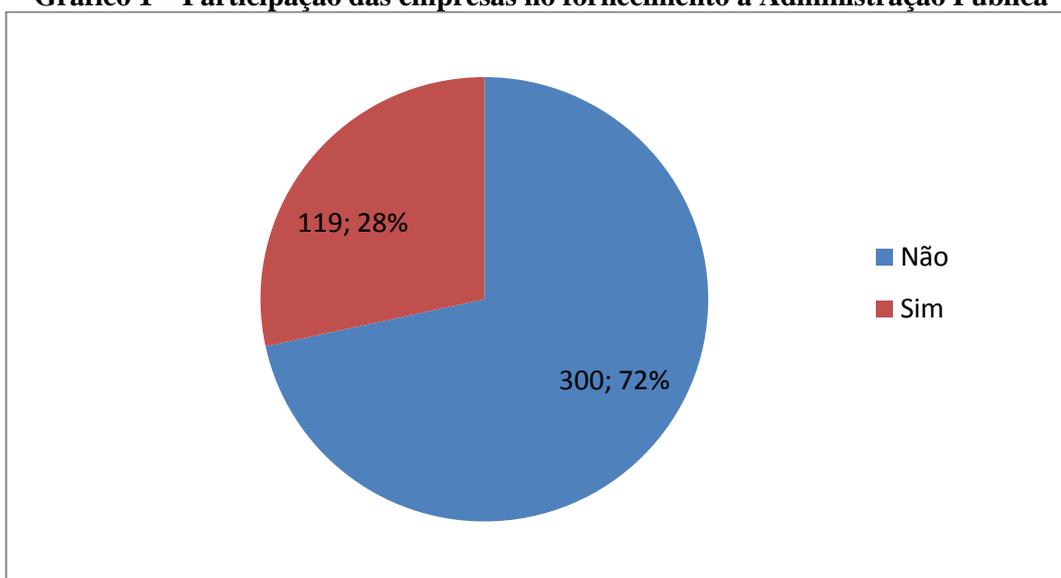
No andamento do trabalho, as conclusões e interpretações decorrentes da aplicação das entrevistas foram obtidas através da análise empírica e do cruzamento de dados, em especial

nos comparativos entre as respostas dos dois grupos, onde foi possível determinar quais fatores são encontrados como dificuldades pelas empresas que já forneceram/fornecem para o estado, assim como, verificar o porquê empresas que nunca forneceram, não tem interesse em fornecer. Os resultados, após analisados, foram organizados e apresentados seção específica no decorrer do trabalho.

#### 4.2. PERFIL DOS RESPONDENTES

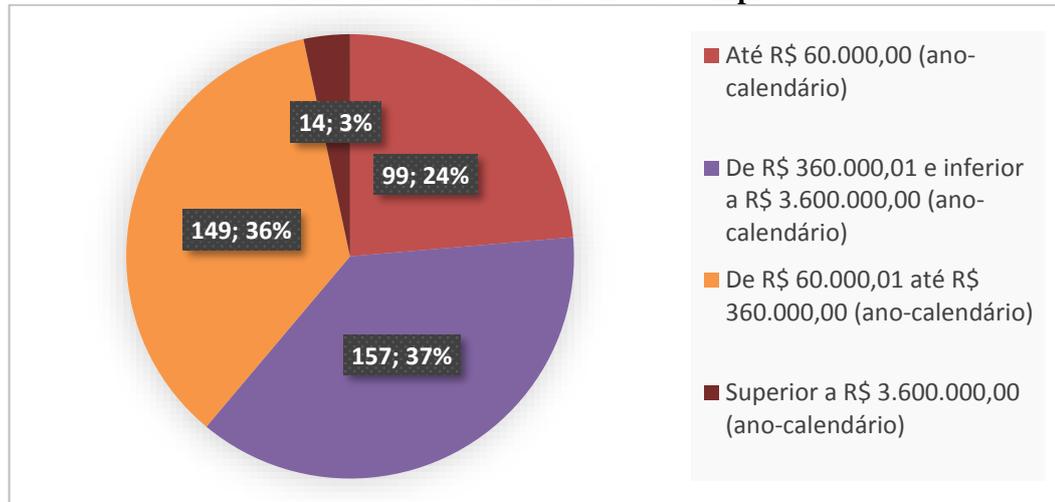
Conforme já descrito na seção de procedimentos metodológicos, a pesquisa visou obter a resposta de empresas que já participaram de compras públicas, assim como as que nunca participaram, pois assim é possível verificar as dificuldades encontradas por quem participa ou já participou e também entender o porquê as empresas que nunca participaram não acessam esse mercado. Para tanto, durante o período de nove dias, foi executada a coleta de dados através de formulário online disponibilizado às empresas.

Logo, a partir das respostas obtidas e do foco do presente trabalho, foi possível formar dois grupos de distintos respondentes, onde a partir da questão 5 “Sua empresa participa/já participou de processos licitatórios para fornecer bens e serviços à Administração Pública do Estado do Rio Grande do Sul? ”, foi possível analisar os apontamentos dos dois perfis (gráfico 1), e cujo a espontânea colaboração serve como ponto para a análise que esse trabalho se propôs.

**Gráfico 1 – Participação das empresas no fornecimento à Administração Pública**

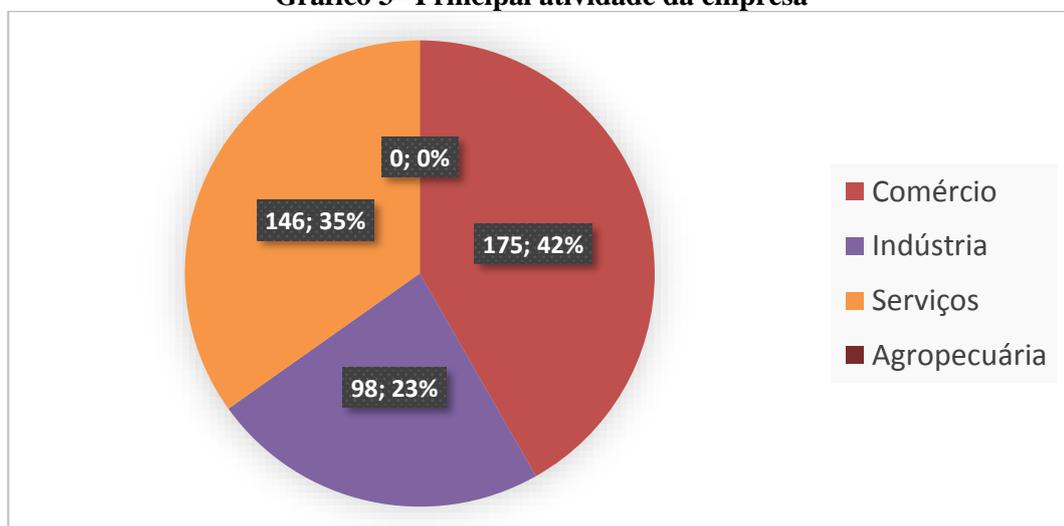
Fonte: Elaboração própria.

A amostra obtida permite certas considerações acerca das características dos empresários. Primeiramente, a respeito da faixa de faturamento anual dos respondentes da pesquisa, em que dos 419 respondentes, 99 deles têm faturamento de até R\$ 60.000,00, se enquadrando na categoria de microempreendedor individual. Na faixa de faturamento referente as microempresas, temos 149 respondentes com faturamento de R\$ 60.000,01 até R\$ 360.000,00 ano-calendário. Responsável por 37% das respostas temos 157 empresas de pequeno porte, com faturamento de R\$ 360.000,01 até 3.600.000,00 ano-calendário. E com faturamento superior a R\$ 3.600.000,00, ou seja, empresas de médio ou grande porte, temos 14 respondentes. Esses dados podem ser encontrados no gráfico 2.

**Gráfico 2 - Faturamento anual da empresa**

Fonte: Elaboração própria.

Quanto à atividade principal exercida pelas empresas, o número de respondentes mais expressivo foi do setor de comércio, com 42% do público total de respondentes. Na sequência temos 35% dos respondentes atuantes no setor de serviços e 23% do setor da indústria. E não obtivemos nenhuma resposta do setor de agropecuária, conforme Gráfico 3.

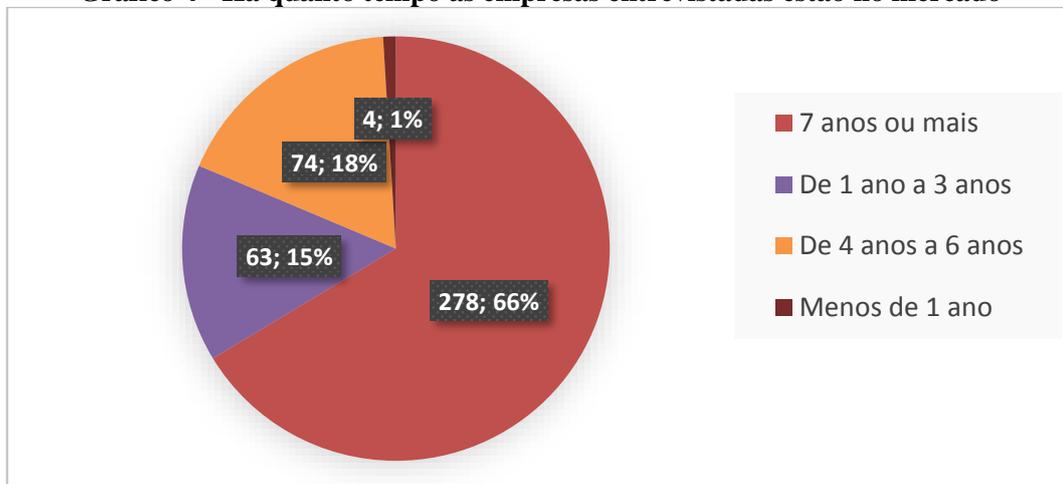
**Gráfico 3– Principal atividade da empresa**

Fonte: Elaboração própria

Em geral, a grande maioria das empresas respondentes têm tempo de mercado, 66% ou 278 delas tem mais de sete anos de mercado. Seguindo, temos 18% com 4 a 6 anos de mercado

e 15% com 1 a 3 anos. Obtivemos apenas 4 respondentes com menos de 1 ano de mercado, como mostra o Gráfico 4.

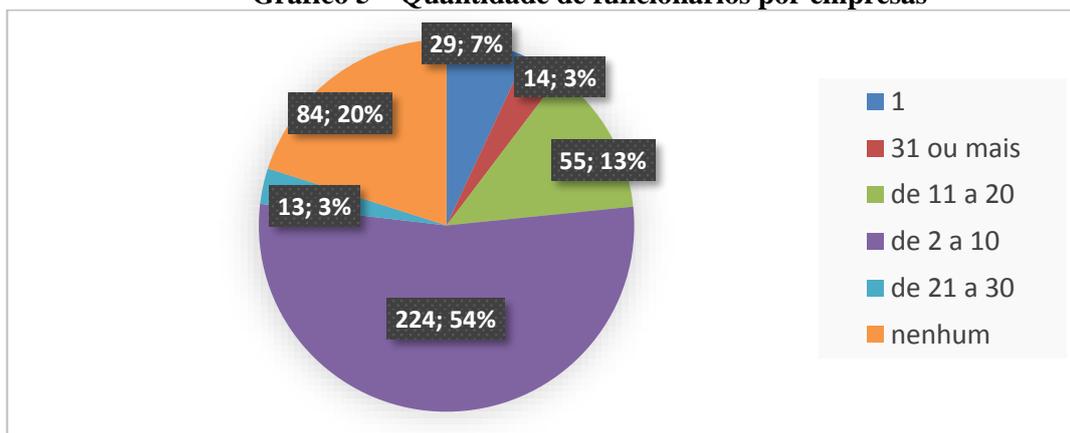
**Gráfico 4 - Há quanto tempo as empresas entrevistadas estão no mercado**



Fonte: elaborada pela autora

Ademais, a maior parte delas, ou seja, 54% têm de 2 a 10 funcionários, seguidos de 20% com nenhum funcionário, 13% de 11 a 20 funcionários, 7% com apenas 1 funcionário. Com número menos expressivos, temos 14 empresas com 31 funcionários ou mais e 13 empresas com 21 a 30 funcionários como evidenciado no Gráfico 5.

**Gráfico 5 – Quantidade de funcionários por empresas**

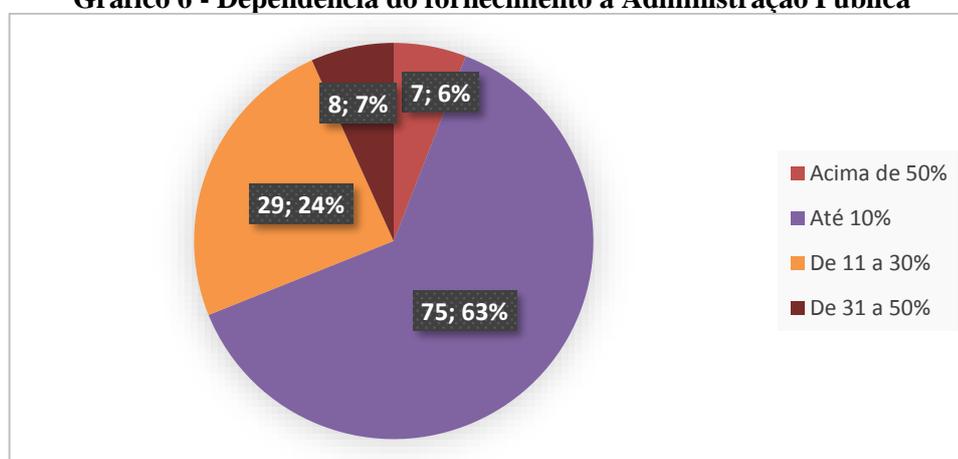


Fonte: elaborada pela autora

Foi perguntado também, mas somente para as empresas que participam de processos licitatórios, “qual a porcentagem de faturamento da sua empresa está associada ao fornecimento

à Administração Pública? ”. A partir disso, foi possível analisar que grande parte das empresas, ou seja, 63% como demonstra o Gráfico 6, não dependem exclusivamente do fornecimento à Administração Pública. Apenas sete empresas têm seu faturamento acima de 50% atrelado ao fornecimento à Administração Pública. Isso significa que não há um grau de dependência por parte das empresas entrevistadas à Administração Pública, não sendo estas, em sua grande maioria, vulneráveis à inexistência de demanda governamental. Esse ponto é importante, pois demonstra que as empresas possuem um certo grau de capilaridade para atender diferentes clientes, reduzindo o grau de fragilidade na ausência de processos licitatórios e dando mais autonomia para aceitarem ou não trabalhos.

**Gráfico 6 - Dependência do fornecimento à Administração Pública**



Fonte: Elaboração própria

#### 4.3. EMPRESAS PARTICIPANTES DE PROCESSOS LICITATÓRIOS PARA FORNECIMENTO À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Essa seção foi respondida pelas empresas que já participaram pelo menos uma vez do processo de compras para fornecer à Administração Pública. Assim, obtivemos como público 119 empresas, ou seja, 28,4% dos respondentes (gráfico 1).

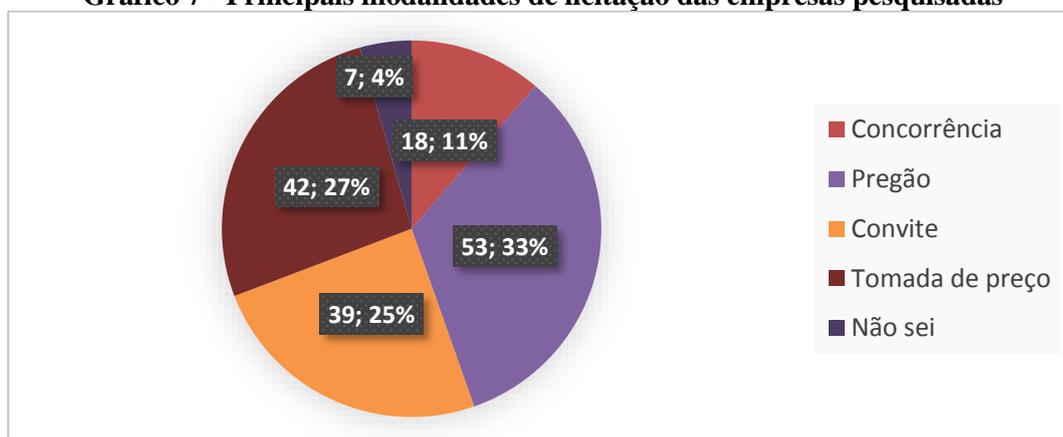
Ainda nessa seção, será possível analisar as principais modalidades de licitação das quais as empresas participam, onde elas obtêm informações/orientações para participar das licitações,

grau de dificuldade encontrado durante o processo, assim como a listagem das principais dificuldades.

#### 4.3.1. Principais modalidades licitatórias das empresas pesquisadas

Como sinalizado anteriormente, essa questão foi respondida por 119 empresas, conforme apresentado no gráfico abaixo, dessas a principal modalidade sinalizada pela grande maioria, 33%, participam de processos licitatórios na modalidade de pregão.

**Gráfico 7 - Principais modalidades de licitação das empresas pesquisadas**



Fonte: Elaboração própria

O pregão destina-se à aquisição, por quaisquer interessados, de bens e serviços comuns, sem limite de valor, em que a disputa é feita por meio de propostas e lances em sessão pública (MEDAUAR, 2012). Percebe-se uma maior facilidade de participação nessa modalidade, por isso um número mais expressivo de respondentes, por ter a possibilidade de participação online. A participação acontece via credenciamento em órgão público específico, não necessitando de encaminhamento de envelopes ou qualquer papel à instituição que realiza o pregão. Assim, a partir da data de publicação do edital, o licitante munido de sua chave de identificação e senha acessará o sistema e remeterá por via eletrônica sua proposta e os anexos solicitados no instrumento convocatório.

Depois temos a tomada de preços e convite com 27% e 25% respectivamente, cabe ressaltar, que a modalidade de tomada de preço é destinada para transações de valor médio, sendo para compras de bens e serviços de até R\$ 650.000,00 e para obras e serviços de engenharia de até R\$1.500.000,00. Já o convite, conforme Di Pietro (2012, p.410), tem a seguinte definição:

Convite é a modalidade de licitação entre, no mínimo, três interessados do ramo pertinente a seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados pela unidade administrativa, e da qual podem participar também aqueles que, não sendo convidados, estiverem cadastrados na correspondente especialidade e manifestarem seu interesse com antecedência de 24 horas da apresentação das propostas.

Ou seja, para a participação nessas duas modalidades, tomada de preço e convite, os valores referem-se a vultos pequenos e médios, em que os candidatos devem estar cadastrados, ou manifestar interesse em até 3 dias antes da data marcada para apresentação da proposta, no caso da tomada de preço e no convite são os convidados escolhidos pela administração, no qual é necessário um número mínimo de 3 licitantes, podendo estender o convite a cadastrados que demonstrarem interesse até 24 horas de antecedência do processo.

Obtivemos também um percentual de 15% na modalidade de concorrência, conforme o artigo 22 da Lei 8.666/93, essa é a modalidade que possibilita a participação de quaisquer interessados que, na fase de habilitação, comprovar possuir requisitos de qualificação exigidos no edital. É utilizada, em geral, para contratos de grande valor, por isso um número menos expressivo de respondentes participantes nessa modalidade, é a modalidade mais complexa.

Outro ponto interessante a ser sinalizado é que cerca de 4% das entrevistadas sinalizaram não saber a modalidade da qual participam, ou seja, falta conhecimento técnico às empresas, que mesmo participantes, desconhecem os termos específicos.

#### **4.3.2. Obtenção de informação/orientação para participação nas licitações**

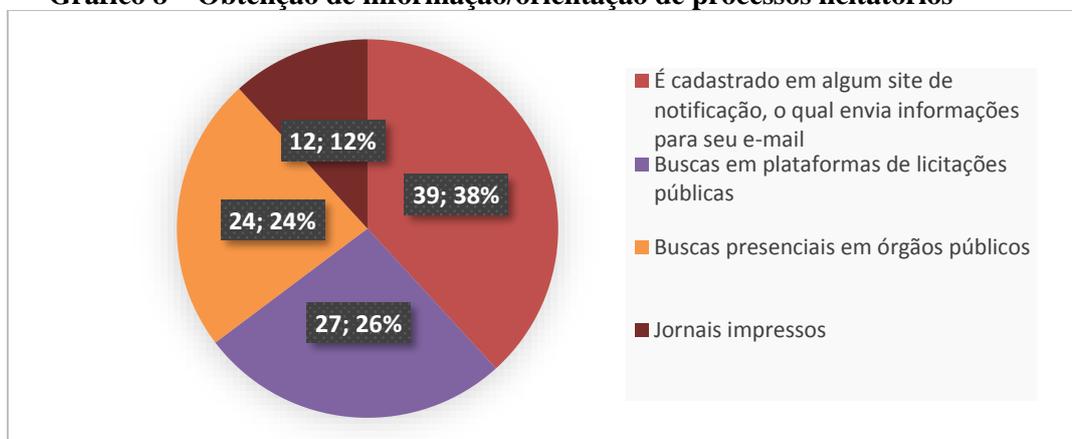
Após saber a quem deseja fornecer é importante saber onde buscar as informações e as orientações para a participação nas compras públicas. Conforme o princípio da publicidade que abrange desde os avisos de abertura do processo licitatório até o conhecimento do edital e seus

anexos, o exame da documentação e das propostas pelos interessados e o fortalecimento de certidões de quaisquer peças, entende-se que o tamanho da publicidade será proporcional ao nível da competição proporcionada pela modalidade licitatória. Sendo mais ampla a publicidade na modalidade de concorrência, cujo objetivo da administração é de conseguir que participem o maior número de licitantes possível (DI PIETRO 2012).

Ao questionar as empresas a respeito de onde elas buscam informações de editais licitatórios, foi possível perceber que a grande maioria das respondentes, 38%, são cadastradas em algum site que envia notificações por e-mail com oportunidades. As que não são cadastradas em algum site buscam as oportunidades em plataformas de licitações públicas, 26% delas. Também há a possibilidade de buscar essas informações de forma presencial, em órgãos públicos, ou até mesmo jornais impressos, que 24% e 12% dos respondentes buscam as informações, respectivamente (Gráfico 6). Ainda, houve respostas em que as empresas informaram que recebem convites para participar, onde são procurados por compradores.

Logo, o princípio da publicidade garante amplo acesso aos interessados no certame licitatório ao mesmo tempo em que busca verificar a regularidade dos atos praticados.

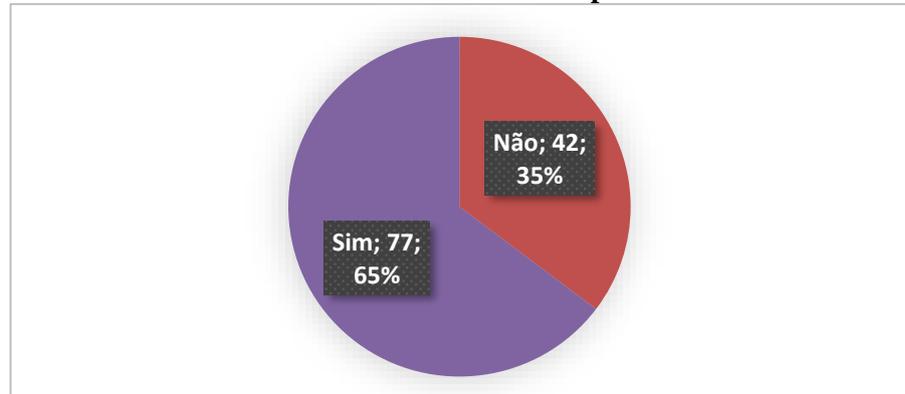
**Gráfico 8 – Obtenção de informação/orientação de processos licitatórios**



Fonte: Elaboração própria

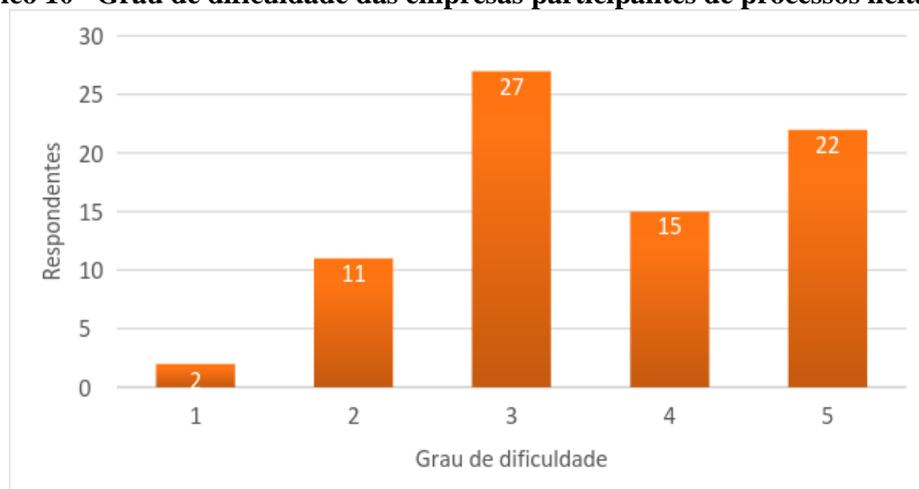
#### **4.3.3. Dificuldades no decorrer do processo licitatório**

Ademais, foi procurado entender se as empresas encontraram dificuldades no decorrer no processo licitatório.

**Gráfico 9– Dificuldade no decorrer do processo licitatório**

Fonte: Elaboração própria

Percebe-se, a partir da questão 8 da pesquisa aplicada – “Você possui alguma dificuldade no decorrer do processo licitatório?” – que 65% dos respondentes tiveram dificuldades no decorrer de processos licitatórios em que participaram, como demonstrado no Gráfico 9. Essas dificuldades podem ser encontradas de diversas etapas do processo de licitação, como mencionado na seção 2.2. Afim de entender o nível dessas dificuldades, foi questionado qual seria o grau de dificuldade que essas empresas tiveram, tendo como base uma escala de 1 a 5, onde 1 significava pouca dificuldade e 5 significava muita dificuldade. A partir disso, foi possível encontrar a seguinte situação (Gráfico 10).

**Gráfico 10– Grau de dificuldade das empresas participantes de processos licitatórios**

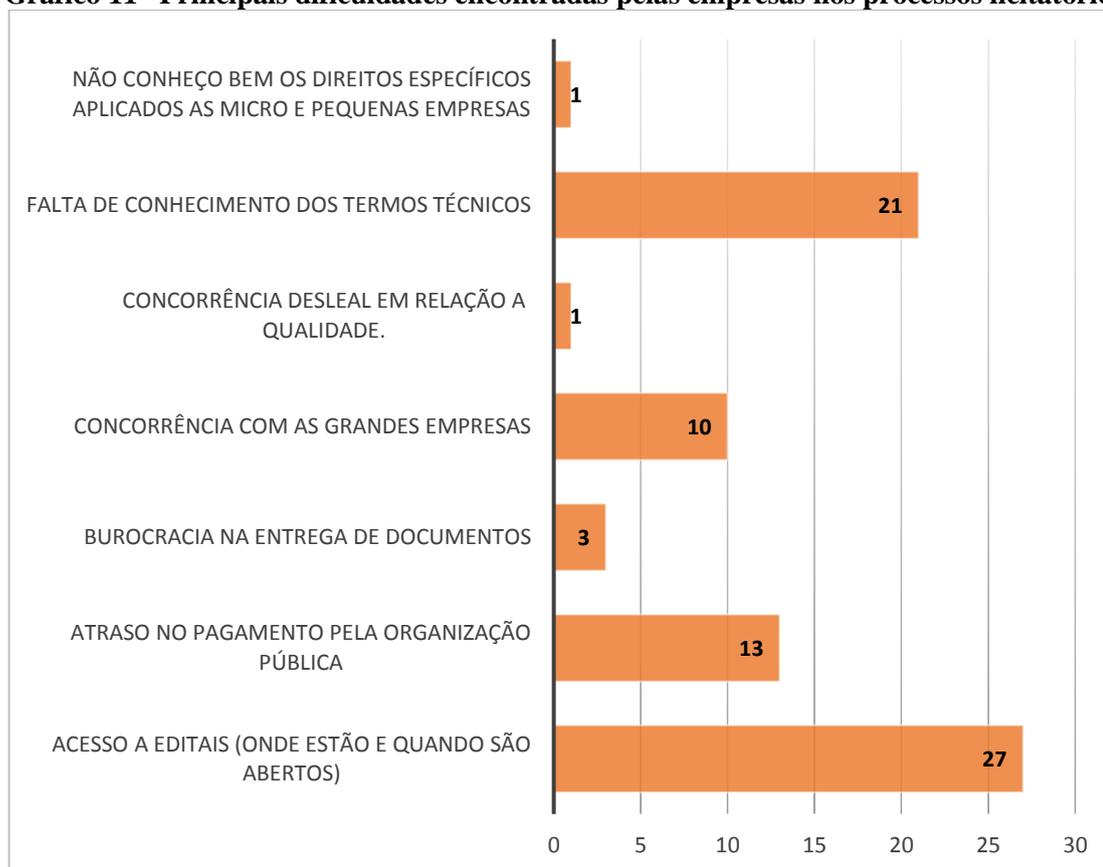
Fonte: Elaboração própria

Analisando o Gráfico 10, pode-se encontrar um grau médio de dificuldade de 3,6. Isto foi possível através do cálculo da média ponderada, em que se multiplica cada valor do conjunto por seu "peso", isto é, sua importância relativa, em que ponderar é sinônimo de pesar. Assim, pode-se ter uma percepção que o processo licitatório é dificultoso para empresas participantes de processos licitatórios.

Para que fosse possível identificar quais as principais dificuldades encontradas pelas empresas nos processos licitatórios, foi necessário questioná-las. Assim, como poderá ser observado no Gráfico 11, além dos itens demonstrados no referencial deste trabalho na seção 2.2, serão detalhados outros entraves para a participação das MPEs nos processos licitatórios.

Na sequência, serão analisados os itens apontados como principais dificuldades pelas empresas.

**Gráfico 11– Principais dificuldades encontradas pelas empresas nos processos licitatórios**



Fonte: Elaboração própria

A opção “Acesso a editais (onde estão e quando são abertos)” foi a mais sinalizada pelas empresas, sendo esse um fator preocupante, visto que há na Constituição Federal, art. 5º, a garantia de direito de receber informações:

XXXIII - todos têm direito a receber dos órgãos públicos informações de seu interesse particular, ou de interesse coletivo ou geral, que serão prestadas no prazo da lei, sob pena de responsabilidade, ressalvadas aquelas cujo sigilo seja imprescindível à segurança da sociedade e do Estado (BRASIL, 1988).

Ou seja, os órgãos são obrigados a publicar, afim de garantir os princípios da Administração Pública, como o princípio da publicidade, que tem como fim a publicação em órgão oficial para eficácia dos atos administrativos e transparência da atuação administrativa.

Logo, pode-se dizer que as empresas não sabem onde encontrar as informações, ou têm dificuldades nas plataformas, visto que está garantido por lei que órgãos públicos publiquem as oportunidades. Sendo assim, o problema está na forma como as informações são disseminadas para as empresas que possuem interesse nas compras públicas.

Outro problema apontado, é a falta de conhecimento de termos técnicos apontados pelas empresas, em que 21 delas sinalizaram esse campo como dificuldade encontrada. De acordo com Sievers e Moser (2004), como já sinalizado anteriormente, este fator se dá pelo fato dos agentes públicos se preocuparem mais com a forma literária do que com a real essência da convocação, e isto podem confundir os melhores procedimentos para analisar a melhor proposta e a melhor contratação, exagerando no formalismo e atravancando a boa interpretação.

É possível verificar as dificuldades e desconhecimentos dos termos técnicos cruzando essa informação com a do gráfico 6, onde era questionada a modalidade de licitação que a empresa costuma participar e 4% das empresas sinalizaram não saber.

Na sequência, outro ponto preocupante, foi a sinalização no atraso do pagamento pela Administração Pública, como uma das dificuldades das MPEs. Sendo que o prazo para pagamento as micro e pequenas empresas está previsto, conforme a Lei 123/2006:

Art. 46. A microempresa e a empresa de pequeno porte titular de direitos creditórios decorrentes de empenhos liquidados por órgãos e entidades da União, Estados, Distrito Federal e Município não pagos em até 30 (trinta) dias contados da data de liquidação poderão emitir cédula de crédito microempresarial (BRASIL, 2006).

Outro ponto sinalizado, foi a concorrência com as grandes empresas, em que as micro e pequenas empresas vêm as grandes como concorrentes desleais frente aos processos licitatórios. No entanto, a partir do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, Lei 123/2006, há um conjunto de normas jurídicas voltadas ao tratamento diferenciado e favorecido para as microempresas e empresas de pequeno porte. Esse tratamento diferenciado tem como objetivo tornar essas empresas mais competitivas dentro das compras públicas.

Conforme a Constituição Federal em seu art. 179, “A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las”, assim sendo, não há como dizer que a concorrência é totalmente desleal, visto que está assegurado pela Constituição o tratamento diferenciado.

Além disso, a própria Lei Complementar nº 123/2006 com relação às licitações, delibera em favor dessas empresas o direito de preferência, em caso de empate de propostas, observando que a proposta apresentada pela microempresa e empresa de pequeno porte seja igual ou até 10% (dez por cento) superior a melhor proposta mais bem classificada, e na modalidade de pregão esse percentual fica reduzido para 5% (cinco por cento).

Mais especificamente nos artigos 47 e 48 da referida Lei há as seguintes deliberações:

Art. 47. Nas contratações públicas da administração direta e indireta, autárquica e fundacional, federal, estadual e municipal, deverá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica

Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública:

I - deverá realizar processo licitatório destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nos itens de contratação cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);

II - 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; [...]

Logo, pode-se entender que muitas empresas desconhecem as garantias asseguradas a elas, deixando de cobrar seus direitos quando necessário.

Além disso, essa questão permitia respostas abertas, possibilitando as empresas sinalizar outros itens além dos indicados na questão. Uma das respostas foi a seguinte:

“O fato de primeiro vir os preços e depois a fiscalização dos documentos para ver se a empresa pode participar do certame, ou seja, uma empresa que não tem documentação tem o direito de participar não é justo pois a mesma empurra os preços para baixo sem compromisso nenhum pois não tem documentação mesmo. Sugiro que primeiro sejam abertos os envelopes de documentação no Pregão presencial”.

Esse apontamento é bastante relevante, visto que empresas “laranjas”<sup>4</sup> podem participar de certames licitatórios justamente para beneficiar outras, provendo um valor baixo para que outra com real valor ganhe.

#### 4.4. AS EMPRESAS NÃO PARTICIPANTES DE PROCESSOS LICITATÓRIOS PARA FORNECIMENTO À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Essa seção foi respondida apenas pelas empresas que não participaram do processo de compras para fornecer à Administração Pública. Assim, obtivemos como público 300 empresas, ou seja, 72% dos respondentes.

Ainda nessa seção, será possível analisar o interesse das empresas que não fornecem à Administração Pública em passar a fornecer e quando não houver interesse, o porquê.

##### 4.4.1. Interesse em fornecer à Administração Pública

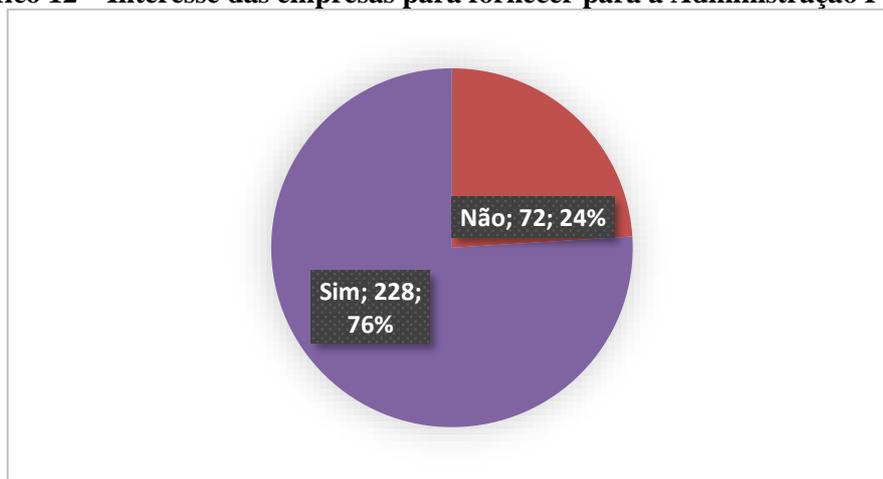
A partir da questão “Você teria interesse em fornecer para a Administração Pública”, foi possível verificar um expressivo número de micro e pequenas empresas que não fornecem, e que teriam interesse em passar a fornecer, ou seja, das 300 empresas que nunca participaram de processos licitatórios, 228 sinalizou que “sim”, teriam interesse (gráfico 11).

---

<sup>4</sup> Frequentemente utilizado para se referir a alguém que “empresta” o nome para ocultar a origem ou o destinatário de dinheiro ilícito, especialmente em operações que investigam crimes de lavagem de dinheiro e corrupção, o termo “laranja”, um jargão entre policiais, tem origem incerta. Disponível em: <<http://g1.globo.com/politica/noticia/2016/01/uso-do-termo-laranja-para-designar-ocultacao-de-bens-tem-origem-incerta.html>>. Acesso em: 30 de dez. 2016.

Assim, se há um número tão expressivo de empresas que gostariam de participar de processos licitatório, podemos nos questionar o porquê que elas não participam. Essa resposta pode ser possível de analisar verificando alguns motivos pelos quais as que não participam não gostariam de participar.

**Gráfico 12 – Interesse das empresas para fornecer para a Administração Pública**



Fonte: Elaboração própria

Ao questionar as empresas que responderam “Não” no gráfico 11, do porquê não teriam interesse em participar de compras públicas, obtivemos as seguintes respostas: “Achamos que, nossa produção é baixa e terceirizada, portando, teríamos dificuldade de atender os Órgãos Públicos que geralmente demandam grandes quantidades e preços baixos.”, “Acho o processo muito burocrático.”, “As escolhas são baseadas puramente em valores financeiros, inviabilizando serviços ou produtos de qualidade. Outro fator é o alto risco de inadimplência.”, “Burocracia e demora no recebimento do pagamento.”, “Devido ao processo para pagamento ser lento, muito burocrático.”, “Demora no recebimento e a burocracia”, “Excesso de documentação necessária. Falta de critérios qualidade de serviço produto-preço”, “Falta de conhecimento em licitações”, “Há muita burocracia e entraves para pequenas empresas.”, ‘Já perdemos dinheiro por ter vendido ao setor público pois não temos garantia de recebimento das vendas.’, “Medo de não receber”, “Não acredito que exista garantia de pagamento”, “Não há o interesse pela falta de credibilidade que as instituições públicas passam. Uma empresa com o nosso porte pode ser afetada negativamente com comuns atrasos de pagamento desses clientes. E também porque nossos produtos não se enquadram com as necessidades no que eu conheço.’, “Não sei como funciona”, “No momento não temos a documentação necessária”,

“Normalmente existe irregularidades nas licitações.”, “nossos produtos são elaborados em alta qualidade, e por consequência, não dispomos de preços baixos que possam competir em licitações públicas.”, “O Processo licitatório é muito complicado.”, “Por falta de informação esclarecida sobre o assunto.”, “Porque os valores das vendas não compensam. Sendo por licitação ou por pregão, o valor diminui muito. ”, “preferimos trabalhar diretamente e com o consumidor final. ”.

A partir das respostas dadas, é possível verificar grande preocupação das empresas com o pagamento pela Administração Pública, muitas acreditam que não exista garantia de pagamento e que o mesmo é muito lento e burocrático. Nesse sentido, a grande sinalização da questão burocrática aparece em diversos aspectos pelas empresas, desde a questão da participação, até mesmo no pagamento. De acordo com Sievers e Moser (2004), este fator recorrente se dá pelo fato dos agentes públicos se preocuparem mais com a forma literária do que com a real essência da convocação, e isto pode confundir os melhores procedimentos para analisar a melhor proposta e a melhor contratação, exagerando no formalismo e atravancando a boa interpretação.

Foi sinalizado também pelas empresas a falta de conhecimento no processo licitatório. Muitas não sabem como funcionam e por isso não participam. Esse seria um problema fácil de resolver com políticas de incentivo a participação, manuais explicativos, assim como capacitações para esse público.

Outro ponto sinalizado que prejudica as MPEs é a dificuldade em atender a demanda, como citado por uma das empresas: “Achamos que, nossa produção é baixa e terceirizada, portando, teríamos dificuldade de atender os Órgãos Públicos que geralmente demandam grandes quantidades e preços baixos”. Por muitas vezes, as MPEs possuem pequenas estruturas para promover grandes quantidades de produtos ou entrega de serviços. Com baixa mão de obra fica mais difícil de atender a eventuais processos licitatórios (SIEVERS; MOSER, 2004).

Além disso, a falta de credibilidade das instituições públicas afeta diretamente na percepção das empresas em fornecer para esse público, assim como sinalizado por uma das empresas respondente:

Não há o interesse pela falta de credibilidade que as instituições públicas passam. Uma empresa com o nosso porte pode ser afetada negativamente com comuns atrasos de pagamento desses clientes. E também porque nossos produtos não se enquadram com as necessidades no que eu conheço.

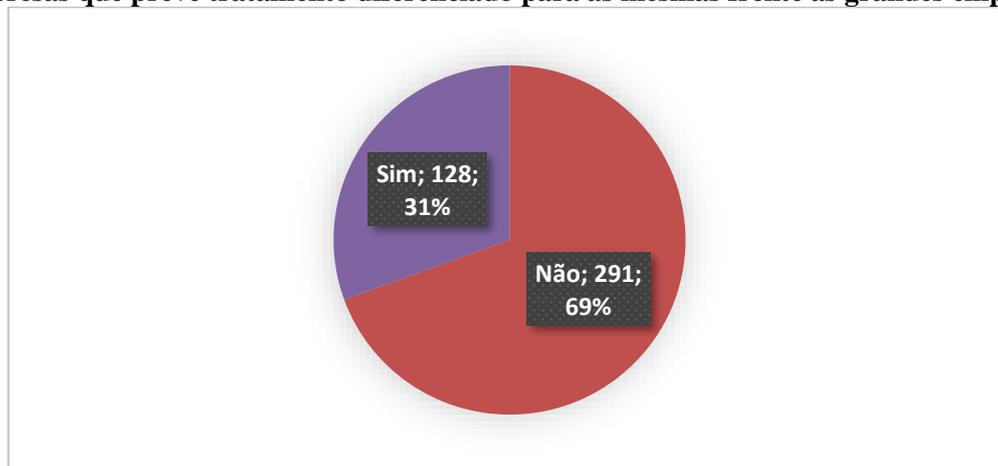
Logo, a falta de confiança nos órgãos públicos vem a se tornar mais um ponto negativo para o processo licitatório.

#### 4.5. LEGISLAÇÃO E FATORES DE INTERESSE

Nessa seção, a partir das questões 14 e 15 do questionário, se tem a possibilidade saber se as empresas conhecem a legislação específica aplicada às micro e pequenas empresas em favorecimento às médias e grandes empresas. E, ainda, é possível avaliar alguns fatores que seriam determinantes para aumento do interesse em participar de processos licitatórios.

Conforme apresenta o gráfico 13, é visível o desconhecimento das micro e pequenas empresas sobre o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, sendo que o conteúdo do Estatuto tem como objetivo tornar essas empresas mais competitivas dentro das compras públicas, pois respeitando as proporções de porte das empresas, essas se encontram em desvantagem em relação a empresas de grande porte.

**Gráfico 13– Conhecimento das empresas sobre a legislação específica para as micro e pequenas empresas que prevê tratamento diferenciado para as mesmas frente às grandes empresas**



Fonte: Elaboração própria

É de suma importância que empresas conheçam o Estatuto, pois nele há diversos benefícios para o exercício das MPEs, entre eles:

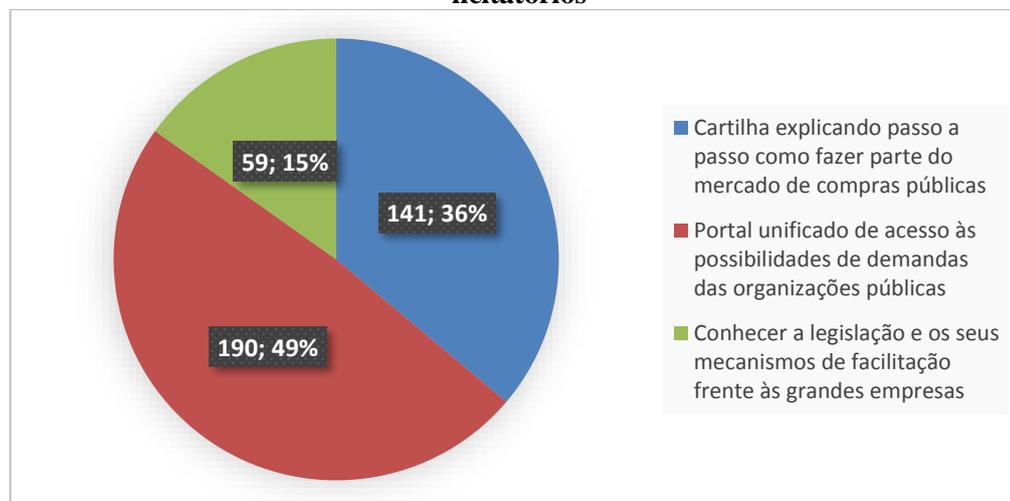
1. Regime unificado de apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, o chamado Imposto Simples
2. Facilitações tributárias;
3. Dispensa do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias;

Além de diversos outros benefícios como estímulo à aquisição de inovações tecnológicas, facilitação no parcelamento de dívidas para adesão ao Simples Nacional (imposto). A Lei é de grande importância para a sobrevivência das MPEs justamente em função dessas facilitações.

Na sequência, questionou-se às empresas que fatores seriam determinantes para que se aumentasse o interesse em participar de processos licitatórios, conforme gráfico 14. Nesse sentido, quase 50% dos respondentes, ou seja, 190 empresas sinalizaram como fator determinante um portal unificado de acesso às possibilidades de demandas das organizações públicas. Em outras palavras, as empresas têm interesse em uma página única, onde seja possível acessar a todas informações em um só local, desde informações de como participar, documentações necessárias e oportunidades de demandas.

Uma cartilha explicando o passo a passo de como fazer parte do mercado de compras públicas foi o segundo item mais marcado com total de 36%. Já existe várias cartilhas explicando os procedimentos licitatórios, talvez o que as empresas não saibam é onde encontrar e como acessar. Por isso, a sugestão seria que todos esses manuais estivessem nesse portal unificado, em que fosse possível centralizar todas as informações pertinentes em uma única plataforma de fácil acesso a todos e com uma boa estratégia de marketing para divulgação.

**Gráfico 14– Fatores determinantes para aumento do interesse em participar de processos licitatórios**



Fonte: Elaboração própria

Conforme os itens assinalados, as próprias empresas reconhecem a importância de se ter o conhecimento da legislação aplicada às MPEs e os seus mecanismos de facilitação frente às grandes empresas, como já mencionado anteriormente.

A questão 15 da pesquisa aplicada tinha como possibilidade sinalizar outras possibilidades além das três indicadas. Assim, apareceram também como outros fatores determinantes da participação em processos licitatórios as seguintes respostas:

**Tabela 1 - Respostas das empresas aos fatores determinantes para aumento de interesse em participar de licitações (respostas abertas)**

(continua)

ASSUNTO	COMENTÁRIOS
ATRASO NO PAGAMENTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Garantia de pagamento dos órgãos públicos</li> <li>● Ter certeza que não atrasam pagamento porque não conseguimos ficar sem receber</li> <li>● Certeza em receber o pagamento na data do mês</li> <li>● Ter certeza de recebimento.</li> <li>● Receber antecipadamente</li> <li>● Pagamento em dia pela administração pública</li> <li>● Que paguem em dia</li> </ul>
BUROCRACIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Maior facilidade de cadastramento junto ao Celic</li> </ul>

(conclusão)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Diminuir a burocracia.</li> <li>● Hoje há uma propaganda muito grande de incentivo as micros mais na hora dos licenciamentos as exigências ficam difícil até para as grandes...</li> </ul>
DIVULGAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Curso explicativo como participar das licitações</li> <li>● Princípios básicos para participar</li> <li>● Melhor divulgação das mesmas</li> <li>● Como nunca participamos não temos conhecimento nenhum sobre este tipo de negociação</li> </ul>
PREÇO/ QUALIDADE	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Valores justos</li> <li>● Avaliar não somente preço.</li> <li>● Quando a compras em processos licitatórios focarem qualidade e não preço.</li> <li>● Licitações não deveriam visar unicamente preço</li> </ul>

Fonte: Elaboração própria

Muitas das respostas indicadas anteriormente são as mesmas presentes na seção 4.3.3. Dificuldades no decorrer do processo licitatório, tais como a garantia do pagamento em dia, não visar apenas o preço e sim qualidade, diminuição da burocracia, materiais explicativos de como participar das licitações e mais seriedade no processo.

Apesar de algumas ferramentas já existirem como, por exemplo, cursos explicativos de como participar de licitações, ferramenta que o próprio SEBRAE/RS oferece, muitas empresas não têm conhecimento. De novo, aparece a necessidade de boas ferramentas de divulgação e plataformas explicativas de apoio.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo geral identificar quais as principais dificuldades encontradas pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte para não acessar de forma expressiva o mercado de compras públicas do Rio Grande do Sul, o qual envolve grande capital. Além disso, ao compreender esse fenômeno poderá ser possível fazer mudanças no cenário das políticas públicas de compras governamentais. Nesse momento, também foram previstas diferentes etapas, entendidas como objetivos específicos, de maneira a conceber a pesquisa que aqui se apresentou.

Primeiramente, buscaram-se, pelo exame de bibliografia relacionada, pontos pertinentes para a montagem do roteiro de pesquisa a ser aplicado para responder à questão central desse trabalho, além de aprofundar os conceitos centrais relacionados: descrever o processo de Compras Públicas e suas características; detalhar o papel das MPEs na participação das Compras Públicas; aplicar um questionário com as MPEs e verificar quais são as principais dificuldades encontradas no processo para se colocar em prática o que prevê a legislação.

Posteriormente, tendo conhecimento acerca de tema envolvido e algumas dificuldades encontradas nos processos licitatórios como foco para a pesquisa, foram determinados os perfis a serem buscados para a realização da pesquisa, os quais teriam a necessidade de averiguar a percepção de quem já participa de licitações e também ter o entendimento do porquê muitas empresas ainda não acessam esse mercado. Para tanto, a pesquisadora divulgou a pesquisa às empresas cadastradas no banco de dados no SEBRAE e aguardou a resposta espontânea por parte dos empresários. A pesquisa, na prática, foi desenvolvida através de formulário online, encaminhado individualmente a cada empresa, e levou em torno de nove dias para ser concluída. A partir das respostas encaminhadas pelos entrevistados, foi possível desenvolver a análise presente nesse estudo e traçar certas conclusões acerca dos questionamentos que aqui se propuseram.

A pesquisa constatou que um dos fatores determinantes para fomento da participação desse público são políticas públicas, pois como se pode analisar a partir das respostas, muitas empresas acabam por não acessar as compras públicas por não ter conhecimento de onde estão e de quando são abertos os editais licitatórios. Também foram apontados a falta de conhecimento dos termos técnicos, o medo de não receber em dia, a concorrência com as

grandes empresas, entre outros pontos. Visto isso, políticas públicas nesse sentido são de grande importância, pois como já mencionado anteriormente, o Programa Fornecer, que foi uma política pública entre CELIC, SEBRAE e SARH, obteve excelentes resultados nesse sentido, uma vez que o Programa objetivava mobilizar e capacitar o público das MPEs para participar e compilar a documentação necessária para participar de pregões. Essa política pública possibilitou uma economia para o estado no valor de R\$ 6.268.480,78, o que segundo a CELIC representou uma redução de gastos de 25,27% (STAUB, 2012). Ações como essas são positivas tanto para as MPEs que recebem suporte e orientação para a participação nesse mercado, quanto para o próprio estado que economiza e ainda injeta dinheiro nas economias locais, contribuindo para distribuição de renda e desenvolvimento local.

Além disso, outro ponto importante que poderia ser adotado como um fator determinante para aumento do interesse em participar de processos licitatórios, segundo as próprias micro e pequenas empresas, seria um portal unificado de acesso às possibilidades das organizações públicas. Esse portal seria uma ferramenta útil às micro e pequenas empresas que se interessam em vender para o governo, mas que ainda não têm acesso às licitações devido à falta de informações, conhecimento e burocracia. O portal contaria com banco de dados com o cadastro das empresas, em que as mesmas receberiam e-mails automáticos para informação e divulgação de licitações em andamento, assim como ter acesso as diversas possibilidades em uma única plataforma. O portal informaria o passo a passo necessário de todo o procedimento ao público interessado.

Ainda, analisando que do público das 419 empresas respondentes, apenas 119, ou seja, 28,4% participam ou já participaram de um processo licitatório, reforça o apontamento feito no início desse trabalho de que ainda há um vasto terreno a ser desbravado por esse público. Medidas como as essas exemplificadas, políticas públicas e portal unificado, seriam algumas possibilidades que responderiam às dificuldades apontadas pelas micro e pequenas empresas ao longo dessa pesquisa.

Por fim, recomenda-se para futuros estudos nessa área que se avalie que medidas estão sendo tomadas, de fato, para apoio a esse público, além do incentivo através da legislação, pois sem o apoio de entidades parceiras, órgãos públicos, as micro e pequenas empresas dificilmente conseguirão acessar com efetividade esse mercado, visto todos entraves mencionados ao longo desse trabalho. Assim, políticas públicas e apoios, como o do SEBRAE, são de extrema importância para o fomento e inserção dos pequenos negócios em compras públicas.

## REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)>. Acesso em: 09 jun. 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016**. Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/Ato2015-2018/2016/Lei/L13303.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/Ato2015-2018/2016/Lei/L13303.htm)>. Acessado em 18 de maio de 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei n.º 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **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. Disponível em: <[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp147.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm)>. Acesso em: 8 nov. 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei n.º 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. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110520.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110520.htm)>. Acesso em: 10 jun. 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 9.784, de 29 de janeiro de 1999**. Regula o processo administrativo no âmbito da Administração Pública Federal. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9784.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9784.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18666cons.htm)>. Acesso em: 20 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 13.706, de 06 de abril de 2011**. Dispõe sobre a concessão de tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas licitações públicas, no âmbito da Administração Pública Estadual. Disponível em: <[https://www.mprs.mp.br/areas/gapp/arquivos/lei\\_estadual\\_13706\\_2011.pdf](https://www.mprs.mp.br/areas/gapp/arquivos/lei_estadual_13706_2011.pdf)>. Acesso em 17 ago. 2016.

\_\_\_\_\_. **Medida provisória no 2.026, de 4 de maio de 2000.** Institui, no âmbito da União, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/mpv/Antigas/2026.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas/2026.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Medida provisória no 2.108-9, de 27 de dezembro de 2000.** Institui, no âmbito da União, 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/ccivil\\_03/mpv/Antigas/2108-9.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas/2108-9.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Medida provisória no 2.182-18, de 23 de agosto de 2001.** Institui, no âmbito da União, 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/ccivil\\_03/mpv/Antigas\\_2001/2182-18.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas_2001/2182-18.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 3.555, de 8 de agosto de 2000.** Aprova o Regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3555.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3555.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005.** Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm)>. Acesso em: 18 maio 2016.

BASILIO, Patrícia; LIMA, Marcela. **Micro e pequenas empresas vendem mais ao governo em 2013.** Participação cresceu 50% no 1º trimestre de 2013, segundo Ministério do Planejamento. São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://economia.ig.com.br/financas/seunegocio/2014-01-14/micro-e-pequenas-empresas-vendem-mais-ao-governo-em-2013-veja-dicas.html>>. Acesso em: 08 nov. 2016.

CABRAL, S., REIS, P. R. da C., & SAMPAIO, A. da H. (2015, outubro/novembro/dezembro). Determinantes da participação e sucesso das micro e pequenas empresas em compras públicas: Uma análise empírica. **Revista de Administração [RAUSP]**, 50(4), 477-491. doi: 10.5700/rausp1214. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rausp/v50n4/0080-2107-rausp-50-04-0477.pdf>>. Acessado em: 21 maio 2016.

CASTRO, Jorge Abrahão de; OLIVEIRA, Márcio Gimene de. Políticas públicas e desenvolvimento. In: MADEIRA, Ligia Mori (Org.). **Avaliação de políticas públicas.** Porto Alegre: UFRGS/CEGOV, 2014. Cap. 1 p. 20-48. Disponível em: <<https://www.ufrgs.br/cegov/files/livros/gtaval.pdf>>. Acesso em: 17 abr. 2016.

CATANNI, Antonio David e FERRARINI, Adriane Vieira. Participação, desenvolvimento local e política pública: estratégias articuladas para a superação da pobreza. **Revista Katái** v. 13. Florianópolis, 2010.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 12ª edição. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

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

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª edição. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

BARRETO FILHO, Luiz Eduardo Pereira. O município contratando com a MPE. In: FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **O Governo contratando com as micro e pequenas empresas**: O estatuto da micro e pequena empresa fomentando a economia do país. Brasília, 2013. p. 13.

FREITAS, Henrique; JANISSEK-MUNIZ, Raquel; BAULAC, Yves; MOSCAROLA, Jean. **Pesquisa via Web**: reinventado o papel e a ideia da pesquisa. Canoas: Sphinx. 2006. Disponível em:<  
[http://www.sphinxbrasil.com/uploads/files/PESQUISA\\_VIA\\_WEB\\_Reinventando\\_o\\_papel\\_e\\_a\\_ideia\\_de\\_pesquisa\\_2006.pdf](http://www.sphinxbrasil.com/uploads/files/PESQUISA_VIA_WEB_Reinventando_o_papel_e_a_ideia_de_pesquisa_2006.pdf)>. Acesso em: 07 out. 2016.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em:<  
[https://professores.faccat.br/moodle/pluginfile.php/13410/mod\\_resource/content/1/como\\_elaborar\\_projeto\\_de\\_pesquisa\\_-\\_antonio\\_carlos\\_gil.pdf](https://professores.faccat.br/moodle/pluginfile.php/13410/mod_resource/content/1/como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf)>. Acesso em: 07 out 2016.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em:<  
[http://aprender.ead.unb.br/pluginfile.php/232902/mod\\_resource/content/1/O%20que%20%C3%A9%20pesquisa\\_O%20que%20%C3%A9%20fazer%20pesquisa%20%28Gil.pdf](http://aprender.ead.unb.br/pluginfile.php/232902/mod_resource/content/1/O%20que%20%C3%A9%20pesquisa_O%20que%20%C3%A9%20fazer%20pesquisa%20%28Gil.pdf)>. Acesso em: 07 out 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. 2001. Rio de Janeiro: 2003.102p. n. 1.

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

MEDAUAR, Odete. **Direito Administrativo Moderno**. 16ª ed. São Paulo: Editora: Revista dos Tribunais, 2012.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres; DOTTI, Marinês Restelatto. **Políticas públicas nas licitações e contratações administrativas**. Belo Horizontes: Fórum, 2009.

SEBRAE. **Compras Públicas: um bom negócio para a sua empresa.** Brasília: Sebrae, 2014. Disponível em: <<http://atendimento2.ms.sebrae.com.br/ecommerce/?page=login&jmp=download&id=1373>>. Acesso em: 05 maio 2016.

\_\_\_\_\_. **Em dez anos, os valores da produção gerada pelos pequenos negócios saltaram de R\$ 144 bilhões para R\$ 599 bilhões.** 2010. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 04 mar. 2016.

SANTOS, José Anacleto Abduch. As licitações e o estatuto da microempresa. **Revista Eletrônica sobre a Reforma do Estado (REFE)**, Salvador, Instituto Brasileiro de Direito Público, n.º. 14, junho/julho/agosto, 2008. Disponível em: <<http://www.direitodoestado.com.br/rere.asp>>. Acesso em: 17 ago. 2016.

SFREDO, Marta. **Mais da metade das pequenas e microempresas demitiu em 2015.** Zero hora, Porto Alegre, 20 mar. 2016. Disponível em: <<http://zh.clicrbs.com.br/rs/opiniao/colunistas/marta-sfredo/noticia/2016/03/mais-da-metade-das-pequenas-e-microempresas-demitiu-em-2015-5156977.html#>>. Acesso em: 21 mar. 2016.

SIEVERS, Sergio Luis; MOSER, Giancarlo. As dificuldades dos empresários na participação de licitações na Administração Pública brasileira. **Revista Jus Navigandi**, Teresina, ano 9, n. 307, 10 maio 2004. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/5170>>. Acesso em: 15 nov. 2016.

SOUSA, Antônio Ismael Lopes de. **Década perdida: um período de frustrações.** 2010. Disponível em: <<http://www.recantodasletras.com.br/artigos/2678976>>. Acesso em: 11 dez. 2016.

STAUB, Vanessa da Rosa. **Programa Fornecer /RS: utilizando Compras Públicas para fazer Políticas Públicas.** Porto Alegre, UFRGS, 2013, 1-102. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/87767/000911948.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 01 de dezembro.

TORRES, Nizani Bonamigo; MAYER, Lourenço; LUNARDI, Paulo Roberto Sbaraini. **Programa Fornecer – Compras públicas para micro e pequenas empresas: licitações como política pública.** In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 6, 2013, Brasília.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO (TCU). **Licitações e contratos: orientações básicas /Tribunal de Contas da União.** 3ª ed. Brasília: TCU, Secretaria de Controle Interno, 2006. Disponível em: <[http://portal3.tcu.gov.br/portal/page/portal/TCU/comunidades/licitacoes\\_contratos/LICITACOES\\_CONTRATOS\\_3AED.pdf](http://portal3.tcu.gov.br/portal/page/portal/TCU/comunidades/licitacoes_contratos/LICITACOES_CONTRATOS_3AED.pdf)>. Acesso em 15 maio 2016.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de Estudo de Pesquisa em Administração.** Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC; Brasília: CAPES/UAB, 2009. Disponível em: <

[http://www.aedmoodle.ufpa.br/pluginfile.php?file=%2F21055%2Fmod\\_resource%2Fcontent%2F0%2FMetodologia.pdf](http://www.aedmoodle.ufpa.br/pluginfile.php?file=%2F21055%2Fmod_resource%2Fcontent%2F0%2FMetodologia.pdf)>. Acesso em: 18 out. 2016.

## APÊNDICE A – PESQUISA

### Instrumento de Pesquisa

Esta pesquisa é objeto de análise do trabalho de conclusão de curso de ciências administrativas da UFRGS, intitulado "Fatores que justificam a baixa participação das microempresas e empresas de pequeno porte no mercado de compras públicas". A proposta é verificar as principais dificuldades das microempresas e empresas de pequeno porte que já participam de processos licitatórios, assim como as que não participam e o porquê. Contudo, para o sucesso deste trabalho sua contribuição é essencial. A pesquisa tem duração estimada de 3 minutos.  
Muito obrigada, Juliana Renner

\*Obrigatório

**1. Qual o faturamento anual da sua empresa? \***

*Marcar apenas uma oval.*

- De R\$ 60.000,01 até R\$ 360.000,00 (ano-calendário)
- Até R\$ 60.000,00 (ano-calendário)
- De R\$ 360.000,01 e inferior a R\$ 3.600.000,00 (ano-calendário)
- Superior a R\$ 3.600.000,00 (ano-calendário)

**2. Qual sua principal atividade? \***

*Marcar apenas uma oval.*

- Comércio
- Serviços
- Indústria
- Agropecuária

**3. Há quanto tempo sua empresa está no mercado? \***

*Marcar apenas uma oval.*

- Menos de 1 ano
- De 1 ano a 3 anos
- De 4 anos a 6 anos
- 7 anos ou mais

**4. Quantos funcionários você tem? \***

*Marcar apenas uma oval.*

- nenhum
- 1
- de 2 a 10
- de 11 a 20
- de 21 a 30
- 31 ou mais

**5. Sua empresa participa/já participou de processos licitatórios para fornecer bens e serviços à Administração Pública do Estado do Rio Grande do Sul? \***

Marcar apenas uma oval.

- Sim     Ir para a pergunta 6.  
 Não     Ir para a pergunta 12.

**6. Qual a principal modalidade licitatória que sua empresa participa? \***

Escolha até duas alternativas.

Marque todas que se aplicam.

- Convite  
 Tomada de preços  
 Concorrência  
 Pregão  
 Não sei

**7. Onde você obtém informações/orientações para participar das licitações? \***

Marque todas que se aplicam.

- É cadastrado em algum site de notificação, o qual envia informações para seu e-mail  
 Buscas em plataformas de licitações públicas  
 Jomais impressos  
 Buscas presenciais em órgãos públicos  
 Outro: .....

**8. Qual a porcentagem de faturamento da sua empresa está associada ao fornecimento à Administração Pública? \***

Marcar apenas uma oval.

- Até 10%  
 De 11 a 30%  
 De 31 a 50%  
 Acima de 50%

**9. Você possui alguma dificuldade no decorrer do processo licitatório? \***

Marcar apenas uma oval.

- Sim     Ir para a pergunta 10.  
 Não     Ir para a pergunta 14.

**10. Qual grau de dificuldade você possui no decorrer do processo licitatório? \***

Marque o grau de dificuldade sendo 1 pouca dificuldade e 5 muita dificuldade

Marcar apenas uma oval.

- |                       |                       |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |
| <input type="radio"/> |

**11. Quais as principais dificuldades encontradas no processo licitatório? \***

Escolha até 3 alternativas.

Marque todas que se aplicam.

- Falta de conhecimento dos termos técnicos
- Acesso a editais (onde estão e quando são abertos)
- Atraso no pagamento pela organização pública
- Burocracia na entrega de documentos
- Concorrência com as grandes empresas
- Dificuldades em atender a demanda
- Não conheço bem os direitos específicos aplicados as micro e pequenas empresas
- Outro: .....

Ir para a pergunta 14.

**12. Você teria interesse em fornecer para a Administração Pública \***

Marcar apenas uma oval.

- Sim Ir para a pergunta 14.
- Não Ir para a pergunta 13.

**13. Justifique o porque não há interesse em fornecer à Administração Pública \***

.....

.....

.....

**14. Você sabia que há uma legislação específica para as micro e pequenas empresas que prevê tratamento diferenciado para as mesmas frente às grandes empresas? \***

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

**15. Quais fatores abaixo seriam determinantes para aumentar seu interesse em participar de processos licitatórios? \***

Escolha até duas alternativas

Marque todas que se aplicam.

- Portal unificado de acesso às possibilidades de demandas das organizações públicas
- Cartilha explicando passo a passo como fazer parte do mercado de compras públicas
- Conhecer a legislação e os seus mecanismos de facilitação frente às grandes empresas
- Outro: .....

Powered by

 Google Forms

**APÊNDICE B – E-MAIL****MICRO E PEQUENAS EMPRESAS  
E AS COMPRAS PÚBLICAS**

Prezado(a) .....,

Peço 3 minutos do seu tempo para responder esta pesquisa fundamental para a decisões estratégicas do Sebrae/RS. Sua resposta ajudará a conhecer melhor sobre as principais dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas nos processos licitatórios. Com a sua opinião, podemos aprimorar nossas ações e a atuação do SEBRAE/RS.

Você irá acessar a pesquisa clicando na imagem abaixo, podendo acessar pelo notebook, tablet ou celular.

