

**FACULDADES INTEGRADAS DE TAQUARA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL
MESTRADO**

**AS COMPRAS PÚBLICAS VISANDO O FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS
NEGÓCIOS COMO POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO LOCAL.**

DANIELA BURKHARD

Taquara

2015

DANIELA BURKHARD

**AS COMPRAS PÚBLICAS VISANDO O FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS
NEGÓCIOS COMO POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO LOCAL.**

Dissertação apresentada como critério parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – Faccat – Taquara-RS, sob orientação do Prof. Dr. Jorge Luis Amaral de Moraes

Taquara

2015

Dedico

A Deus, pela minha vida, pela força e pela coragem que me foram proporcionadas, fazendo com que eu pudesse chegar a realizar os meus sonhos, transformando-os em realidade. Agradeço pela saúde e fé que possuo. À minha mãe Rosangela Bender Leal (*in memoriam*), por sempre ter acreditado na minha capacidade, além dos limites da sua vida. Ao meu companheiro, amigo, amante e marido, que sempre está ao meu lado, Luiz Filipi Bastos do Nascimento, que me apoia incondicionalmente nas minhas escolhas e caminhos, e ao meu filho amado Aécio Burkhard do Nascimento, que transformou a minha vida, as minhas crenças e os meus valores para sempre, através do afeto e carinho cotidiano.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em especial a Deus, em primeiro lugar por renovar minha fé e amor próprio a cada dia, e também por me fazer lembrar as minhas conquistas e ampliá-las, tornando assim a minha vida cada vez melhor a partir das superações. A minha família que sempre está do meu lado.

Aos meus queridos professores da FACCAT, pela oportunidade de aprendizado que foi superada nesse Mestrado, em especial ao Prof. Dr. Mário Riedl, Professor Dr. Roberto Moraes e Professor Dr. Carlos Paiva, mestres que coordenam o Programa de Pós-Graduação e fazem com que seja uma excelente formação, a cada disciplina que passa, assim como, agradeço à CAPES, pela bolsa de estudos que fez toda a diferença.

Ao meu orientador Professor Dr. Jorge Moraes, pela sua dedicação junto ao meu trabalho, com carinho e atenção providenciais para que eu pudesse finalizar as pesquisas e a construção deste com a qualidade e a competência que são exigidas.

Ao professor Dr. Dieter Siedenberg, que gentilmente me recebeu, em Ijuí, para analisar meu projeto de submissão ao Mestrado na época de ingresso.

À minha querida colega e amiga Leila Bischoff, que me acolheu durante esses dois anos de aprendizagem em sua casa, junto à sua família, com carinho e compreensão, fazendo com que os estudos fossem viáveis e possíveis de serem realizados, pois foram madrugadas de trocas de conhecimentos.

Ao meu colega Roger Vidal, pelos textos e publicações que construímos juntos, e aos colegas Marcelo Reis e Renato Freitas Júnior, por todas as idas e vindas de Osório e a parceria que se iniciou no Mestrado e foi para o âmbito profissional.

“Quase todos os homens são capazes de suportar a adversidade, mas se quiser por à prova o caráter de um homem, dê-lhe poder”.

Abraham Lincoln

RESUMO

Este estudo aborda os efeitos de uma política pública que utiliza o poder de compras em licitações realizadas por Municípios e Estados, com benefícios concedidos aos pequenos negócios, com tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, previsto na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar nº123 de 14 de dezembro de 2006 e Lei Complementar nº147 de 7 de agosto de 2014). Acredita-se que o uso dessas previsões legais pode representar uma forma de economicidade para o setor público, fomento de novos fluxos econômicos e de desenvolvimento regional-local. O objetivo principal deste estudo é analisar o uso do poder de compras pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul, aplicado aos pequenos negócios, como política pública para o desenvolvimento regional-local, por meio do Programa *Fornecer-RS*. Este programa é uma parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), executado em quatro regiões estratégicas selecionadas pelo critério do IDESE (Índice de Desenvolvimento Socioeconômico). Mais especificamente, buscou-se apresentar a estrutura desse Programa, com os resultados em relação à economicidade para o setor público; analisar os impactos em termos de faturamento para os pequenos negócios (MPE) a partir de sua participação em processos licitatórios; descrever políticas públicas de âmbito nacional que estão ligadas a processos de compras de alimentos (PNAE- Programa Nacional de Alimentação Escolar e PAA – Programa de Aquisição de Alimentos) e descrever os benefícios da Lei Geral das MPE para as economias regionais. Para atingir esses objetivos utilizou-se o método de pesquisa descritivo-exploratório, com aplicação de pesquisas de campo por meio de entrevistas com uso de questionários, em uma amostra aleatória de cinquenta empresas, que já atuam com licitações, e o gestor da área de políticas públicas do SEBRAE-RS. A análise dos dados foi feita com uso do método estatístico e de triangulação dos dados. Como resultado, observou-se que o Programa *Fornecer-RS* proporcionou uma nova geração de renda para os pequenos negócios, a qual foi destinada para investimentos realizados pelas empresas e em contratações, visando a ampliação do quadro de colaboradores. Verificou-se que essa nova renda auferida pelos pequenos negócios (micro e pequenas empresas) está alicerçada nas vendas realizadas ao governo do Estado do Rio Grande do Sul, através de licitações descentralizadas. Ocorreu uma significativa economicidade para o Estado, tendo predominantemente resultados positivos a partir da aplicação estratégica da Lei Geral 123/2006, em relação ao capítulo V (Acesso a Mercados, Art. 42 a Art. 49), tanto para o setor público, quanto para as micro e pequenas empresas, podendo tornar-se um fator alavancador do desenvolvimento regional-local.

Palavras-chave: Políticas Públicas. Lei Geral. Micro e Pequenas Empresas. Programa *Fornecer-RS*. Poder de Compras.

ABSTRACT

This study addresses the effects of public policy that uses the purchasing power in auctions conducted by municipalities and states, with benefits granted to small businesses with a unique, favored and simplified treatment provided for in the General Law of Micro and Small Enterprises (Complementary Law 123 of 14 December 2006 and Complementary Law 147 of August 7, 2014). It is believed that the use of these legal provisions may represent a form of economy to the public sector, development of new economic flows and regional-local development. The aim of this study was to analyze the use of purchasing power by the government of Rio Grande do Sul State, applied to small businesses, as public policy for regional-local development through the Fornecer-RS Program. This program is a partnership with the Brazilian Service of Support for Micro and Small Enterprises (Sebrae), in four strategic regions selected by the criterion of IDESE (Socioeconomic Development Index). More specifically, the aim was to present the structure of this program, with the results compared to economy to the public sector; analyze the impacts in terms of revenues for small business (MPE) from their participation in bidding processes; describe some public policies nationwide that are linked to food purchasing processes (PNAE- National School Feeding Programme and PAA - Food Acquisition Program) and describe the benefits of the General Law of the MPE for regional economies. To achieve these goals we used the method of descriptive exploratory research, with application of field research through interviews with the use of questionnaires in a random sample of fifty companies that already operate with bids, and the area manager public policy SEBRAE-RS. Data analysis was performed with use of the statistical method and triangulation data. As a result, it was observed that the Provide-RS program provided a new income generation for small business, which was intended for investments made by companies and contracts, aiming to expand the number of employees. It was found that this new income earned by small businesses (micro and small enterprises) is founded in sales to the government of Rio Grande do Sul State, through decentralized procurement. There was a significant economic viability for the state, with predominantly positive results from the strategic application of the General Law 123/2006, with respect to chapter V (Market Access, Art. 42 to Art. 49), both for the public sector, as for micro and small businesses and may become a leverage factor of regional-local development.

Keywords: *Public Policy. General law. Micro and Small Enterprises. Fornecer-RS Program. Purchasing Power.*

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Raízes etimológicas do Planejamento Regional.....	22
Figura 2: Fluxo de novas oportunidades a partir da aplicabilidade da Lei Geral	34
Figura 3: Dados estatísticos sobre as Micro e Pequenas Empresas (MPE) no Brasil.	35
Figura 4: Agentes de desenvolvimento	37
Figura 5: Distribuição das Regiões do RS conforme os COREDES	50
Figura 6: Municípios que compõem o Programa <i>Fornecer-RS</i>	51
Figura 7: Regiões de Alimentação do Estado	53
Figura 8: Número de certames x a quantidade de itens x municípios atendidos.....	55
Figura 9: Resultados <i>Fornecer-RS</i> em recursos distribuídos e economia para o Estado do RS	56
Figura 10: Enquadramento fiscal da amostra da pesquisa.	59
Figura 11: Setores da economia em que as empresas atuam.	60
Figura 12: Regiões do RS em que a empresa está instalada.	60
Figura 13: Participação das empresas em alguma licitação.	61
Figura 14: Número de participações junto ao Programa <i>Fornecer-RS</i>	62
Figura 15: Investimentos para atender às Licitações.	63
Figura 16: Investimentos das empresas para atender às demandas de licitações em R\$ 1.000,00	64
Figura 17: Itens que as empresas investiram para atender às licitações do Programa.....	65
Figura 18: Percentual de participação que as licitações representam no faturamento anual	66
Figura 19: Contratações realizadas.....	71
Figura 20: Número de novos colaboradores contratados.....	72
Figura 21: Participação das empresas em outras licitações	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Modalidades de Licitações e valores percebidos para escolha.....	46
Quadro 2: Resultados por etapa do Programa <i>Fornecer-RS</i>	58
Quadro 3: Percentual de ampliação do faturamento com licitações x quantos funcionários contratou caso tenha feito alguma contratação.	67
Quadro 4: Tabulação cruzada percentual de ampliação do faturamento com licitações x Enquadramento da empresa.	68
Quadro 5: Tabulação cruzada percentual de ampliação do faturamento com licitações x Quantas vezes já participou de licitações como as dos Pregões do <i>Fornecer-RS</i>	69
Quadro 6: Respostas das entrevistas realizadas pelas empresas sobre os resultados do Programa para o negócio – Percepções positivas.....	70
Quadro 7: Respostas das entrevistas realizadas com os responsáveis pelas empresas sobre os resultados do Programa para o negócio – Percepções negativas.....	75

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Classificação do porte das empresas pelo BNDES.....	41
Tabela 2: Critério para classificação de empresas no Brasil (SEBRAE)	41
Tabela 3: Critério para classificação de empresas no Brasil por faturamento (SEBRAE).	41
Tabela 4: Critério para classificação de empresas no Brasil (RAIS/MTE).....	42
Tabela 5: Resultados Programa <i>Fornecer RS</i> 2011-2 a 2014-1	57

LISTA DE SIGLAS

APL: Arranjo Produtivo Local
BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CELIC: Central de Licitações do RS
CNE: Cadastro Nacional de Empresas
CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNDT: Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas
CONAB: Companhia Nacional de Abastecimento
COREDES: Conselhos Regionais de Desenvolvimento
EPP: Empresas de Pequeno Porte
FEE: Fundação de Economia e Estatística do RS
FGTS: Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
GE: Grande Empresa
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDESE: Índice de Desenvolvimento Socioeconômico
INSS: Instituto Nacional da Seguridade Social
ME: Microempresas
MEI: Microempreendedor Individual
MPE: Micro e Pequenas Empresas
MTE: Ministério do Trabalho e Emprego
PAA: Programa de Aquisição de Alimentos
PGFN: Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional
PIB: Produto Interno Bruto
PNDR: Programa Nacional de Desenvolvimento Regional
RAIS: Declaração Anual de Informações Sociais
SBA: Small Business Administration
SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SMPE: Secretaria da Micro e Pequena Empresa
SUSEPE: Superintendência dos Serviços Penitenciários
UPP: Unidade de Políticas Públicas
VAB: Valor Adicionado Bruto
SARH/CELIC: Subsecretaria da Administração Central de Licitações

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	METODOLOGIA	17
3	ECONOMIA, POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL	19
3.1	A formação econômica e as disparidades regionais	19
3.2	O planejamento das políticas públicas para o desenvolvimento	21
3.3	A definição de estratégias nas políticas e decisões públicas.....	23
3.4	Programas: PNDR (Nacional) e Rumos 2015 (Estadual)	25
3.5	Teorias do desenvolvimento e as políticas públicas	26
4	COMPRAS PÚBLICAS NO MUNDO E NO BRASIL COM ENFOQUE NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	29
4.1	Compras públicas no cenário mundial.....	29
4.2	As compras públicas no Brasil	30
4.3	A Participação estratégica das micro e pequenas empresas nas compras públicas.....	33
4.4	A criação do Agente de Desenvolvimento	36
5	AMBIENTE LEGAL PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS A PARTIR DA LEI ERAL Nº 123/2006	39
5.1	A classificação das empresas por porte, faturamento e número de colaboradores	40
5.2	A formação dos pequenos negócios na história	42
5.3	O tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as MPE a partir da Lei Complementar 123/2006	43
6	PROGRAMAS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS DE ALIMENTOS: PNAE E PAA	47
7	PROGRAMA FORNECER-RS: COMPRAS PÚBLICAS E FOMENTO AO DESENVOLVIMENTO REGIONAL.....	50
7.1	A abrangência do Programa <i>Fornecer-RS</i> e o ambiente legal	52
7.2	Documentos exigidos para as licitações do Programa <i>Fornecer-RS</i>	54
7.3	Economicidade para o Governo e distribuição de renda	55
8	PARTICIPAÇÃO DAS MPE NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS	59

8.1	Perfil das empresas participantes das entrevistas	59
8.2	Importância e frequência da participação nas licitações do Programa .	61
8.3	Investimentos realizados pelas empresas, ampliação do seu faturamento e novas contratações	63
8.4	Avaliação dos empresários quanto a sua participação no Programa, percepções positivas	69
8.5	As contratações realizadas pelas MPE	71
8.6	Avaliação do Programa Fornecer-RS pelo SEBRAE	72
8.7	Avaliação dos empresários participantes do Programa, percepções negativas	74
9	CONSIDERAÇÕES FINAIS	77
	REFERÊNCIAS	82
	APÊNDICES	91
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO I	92
	APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO II	93
	APÊNDICE C - QUADRO COMPARATIVO – LEI GERAL.....	95

1 INTRODUÇÃO

O estudo do planejamento e desenvolvimento regional está cada vez mais acentuado no Brasil, isso se deve muito às mudanças econômicas pelas quais nosso país passou desde as décadas de 1980 e 1990 do século XX até os dias atuais, com as modernizações tecnológicas e legais. A economia regional sofreu muitos impactos iniciados com a centralização em grandes polos, o que proporcionou uma ampliação significativa de mercado para as empresas alocadas nessas regiões metropolitanas, e, em seguida, o processo inverso de se criar políticas públicas que fossem capazes de fomentar o desenvolvimento endógeno.

Assim como a dinamização econômica das localidades, por meio de políticas públicas com crescentes incentivos, a distribuição mais igualitária da renda é uma preocupação dos governos, que atuam com programas que têm o objetivo de alterar esse contexto. Isso se torna importante, principalmente dentro do eixo das compras governamentais, que está sob sua tutela, abrindo novas oportunidades pelo viés empresarial junto às regiões mais interioranas do Estado e do País, gerando redução do custo de compras e podendo reduzir a dependência dos repasses federais de tributos.

O Estado do Rio Grande do Sul é formado por regiões com características distintas, que podem ser trabalhadas na localidade para aumentar o aproveitamento das suas potencialidades e, conseqüentemente, promover o desenvolvimento regional-local. O contexto socioeconômico, o uso político do poder de compra pelo município pode ser um mecanismo estratégico para implementar políticas públicas que potencializem a economia regional, suprimindo as necessidades de aquisição de bens e serviços e que resultem na geração de emprego e renda, contribuindo, com isso, para erradicar a pobreza e diminuir as desigualdades sociais no âmbito local.

As empresas enquadradas como MPE (Micro e Pequenas Empresas) geram cerca de seis vezes mais empregos do que as médias e grandes empresas, respondendo por cerca de 70% dos empregos e representando 99,2% das empresas formalmente estabelecidas no Brasil. Apesar disso, as MPE têm uma participação menor do que 18% no volume de compras governamentais, estimado em R\$ 260 bilhões de reais.

Uma mudança pode ser observada em âmbito nacional, com a promulgação da Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, a qual apresentou modificações no âmbito do desenvolvimento econômico a partir do fomento aos pequenos negócios¹. Essa, inclusive, já sofreu alterações no seu texto a partir da Lei Complementar nº147, de 7 de agosto de 2014, ampliando o tratamento favorecido, simplificado e diferenciado para os pequenos negócios. Vários são os aspectos contemplados para o fomento desse grupo empresarial como, por exemplo, vantagem ao desenvolvimento local. Neste estudo estão sendo analisados, com mais ênfase, aqueles ligados ao Capítulo V da referida legislação, no que diz respeito aos objetivos da pesquisa em relação às licitações para as compras públicas.

O presente estudo trata do tema das políticas públicas para o desenvolvimento regional, a partir de compras públicas com aplicação dos benefícios para os pequenos negócios. O estudo analisa os resultados de uma política pública de desenvolvimento regional, relacionada às compras públicas do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, por meio do Programa *Fornecer-RS*, desenvolvido em 78 municípios do Estado desde o ano de 2011. Nas licitações desse Programa aplicaram-se os benefícios da Lei 123/2006 para as MPE, na aquisição de produtos alimentícios (pão, leite, carne e não perecíveis) para os presídios do Sistema SUSEPE (Superintendência dos Serviços Penitenciários). Esse foi um recorte feito pela CELIC (Central de Compras e Licitações do RS) em cinco Regiões de Alimentação do Estado, seguindo uma priorização a partir de critérios do IDESE (Índice de Desenvolvimento Socioeconômico do RS).

Essa modificação no sistema de compras está alicerçada em uma política pública de distribuição de renda no interior do estado do Rio Grande do Sul, assim como na economicidade do mesmo. Nesse sentido, este estudo pretende contribuir para responder questões ligadas à busca permanente e inadiável de redução de despesas na administração direta do Estado e de políticas alternativas viáveis que possam ser aplicadas pelos governos, estaduais e municipais, por meio de estratégias planejadas de desenvolvimento regional e de fomento aos pequenos negócios. No entanto, um problema a ser resolvido é a falta de informações e resultados relevantes para a elaboração e implementação dessas políticas pelo

¹ Os pequenos negócios também podem ser chamados de micro e pequenas empresas (MPE).

setor público. Por isso, o problema de pesquisa deste estudo é a identificação de oportunidades estratégicas de economicidade do setor público e de desenvolvimento local que possam ser replicadas aos municípios.

O Programa *Fornecer-RS*, uma parceria do Governo do Estado do Rio Grande do Sul com o SEBRAE-RS (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), é executado junto aos municípios através da realização de licitações de compras exclusivas² e/ou preferenciais³ feitas de forma descentralizada. O Programa a partir dessas ações gera novas oportunidades de negócios aos empresários locais e reduz custos para o Estado nas compras em produtos, como pão, leite, carne, embutido e não perecíveis, todos adquiridos para consumo nos presídios do Sistema Susepe. Os resultados divulgados pelo Programa apresentaram uma redução de custo nas compras realizadas e uma nova forma de distribuição de renda, a partir dos pequenos negócios nas regiões atendidas pela proposta.

Este estudo justifica-se na medida em que possam ser analisados os resultados dessa política adotada pelo Governo do Estado, como estratégia institucional, através do Programa *Fornecer-RS*, no que diz respeito ao desenvolvimento e fortalecimento dos pequenos negócios, melhor distribuição de renda e economicidade para o Estado do Rio Grande do Sul. Assim, os resultados deste estudo poderão ser úteis na orientação e no planejamento das políticas públicas futuras, para o setor público estadual, que vem aplicando a legislação nas empresas que dela se beneficiam e nos municípios, que podem vir a modificar suas compras.

O objetivo principal deste estudo é analisar os resultados da utilização do poder de compras pelo governo estadual, aplicado aos pequenos negócios, como política pública para o desenvolvimento regional. Os objetivos específicos do trabalho são:

² Licitações exclusivas são aquelas em que somente podem participar empresas enquadradas como Micro e Pequenas Empresas, ou seja, as empresas de porte maior que as MPE ficam impedidas por Lei nº 123/2006, alterada pela Lei nº 147/2014, de concorrer nos certames (licitações) dessa modalidade.

³ Já as Licitações preferenciais as MPE e as empresas de faturamento maior que MPE, ou seja, acima de R\$ 3.600,000,00/ano podem participar, no entanto a preferência da compra será para as MPE, esta será aplicada no momento do desempate, caso as empresas fiquem com preços dos produtos/serviços iguais, assim será aplicado o critério de desempate que é diferente para licitações e pregões. No capítulo 5 será descrito o critério de desempate.

- a) descrever, através de uma revisão bibliográfica e documental, os benefícios da Lei Geral das MPE para as micro e pequenas empresas (MPE) e para a economia das regiões;
- b) descrever, comparativamente, políticas públicas de âmbito nacional ligadas a processos de compras de alimentos (PNAE e PAA);
- c) apresentar a estrutura do Programa *Fornecer-RS*, com seus resultados em relação à economicidade para o Estado do Rio Grande do Sul;
- d) analisar os impactos sobre o faturamento das MPE participantes dos processos licitatórios do Programa *Fornecer-RS*.

Dessa forma, o estudo dá ênfase às políticas públicas e aos impactos causados pela sua condução e escolhas no âmbito do governo estadual, a partir da aplicabilidade dos conceitos e teorias do desenvolvimento. Além desta introdução, o trabalho foi estruturado de forma sistêmica, em mais sete capítulos, sendo o próximo a apresentação do método de pesquisa, seguido dos pressupostos teóricos, que foram abordados com ênfase nos capítulos 3, 4 e 5. Nestes estão incluídos, respectivamente, os temas economia, políticas públicas e desenvolvimento regional; compras públicas no mundo e no Brasil, com enfoque nas micro e pequenas empresas e o ambiente legal para os pequenos empreendedores, a partir da Lei Geral nº123/2006. Nos capítulos 6 e 7 já se descrevem os resultados do estudo, como os da análise bibliográfica comparativa dos programas de compras governamentais de alimentos do governo federal, os programas PNAE e PAA, e a estrutura do Programa *Fornecer-RS*, como política de compras públicas e fomento ao desenvolvimento regional. No capítulo 8 são apresentados os resultados do estudo, utilizando dados primários, referentes aos impactos do Programa *Fornecer-RS* sobre o faturamento das MPE participantes dos processos licitatórios. Por fim, na última seção, apresentam-se as considerações finais.

2 METODOLOGIA

Para atingir os objetivos da pesquisa, o método selecionado caracteriza-se, quanto à natureza, como pesquisa aplicada, conforme Vergara (2012, p. 47), “é fundamentalmente motivada pela necessidade de resolver problemas concretos, com finalidade prática”. Quanto aos objetivos foi utilizado o método descritivo-exploratório, o qual compreende o desenvolvimento de hipóteses e proposições, aprofundando o tema de forma teórica e relacionando a outros assuntos que cercam os objetivos da pesquisa. Segundo Jung, “o resultado da pesquisa é medido pelo cumprimento do objetivo geral, ele deve expressar a finalidade” (JUNG, 2013, p. 75).

Para a obtenção de dados e ou informações utilizou-se a pesquisa quantitativa e a qualitativa, que permitem a obtenção dos dados e ou informações empíricas, favorecendo as inter-relações. Ainda para os procedimentos de obtenção de dados, de acordo com Lakatos & Marconi, (2001); Cervo & Bervian, (2002); Gil, (2010) e Roesch, (2012), utilizou-se de pesquisa de campo para a coleta de dados, através de entrevistas semiestruturadas, com uso de questionários nas empresas que estão inseridas no Programa *Fornecer-RS*, assim como do representante do SEBRAE-RS. Além de buscas bibliográficas nas publicações relacionadas ao tema central da pesquisa e documental no acervo disponibilizado pela Central de Compras e Licitações do RS (CELIC) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), também ao acervo da legislação presente no site do Governo Federal e Estadual (RS) sobre o Programa e sobre a Lei Geral das micro e pequenas empresas. Essas correspondem às fontes de dados secundários.

Segundo Lakatos & Marconi (2001), todo trabalho científico deve ter embasamento bibliográfico, além de busca documental e de dados primários, que proporcionarão sustentação à análise dos dados do trabalho. A fonte dos dados primários e qualitativos foi gerada a partir de um universo de 269 empresas que estão cadastradas no Programa *Fornecer-RS*, como fornecedoras potenciais de produtos ou serviços ao governo estadual. A seleção da amostra das PME cadastradas no programa *Fornecer-RS* foi realizada de acordo com os critérios de ser fornecedora de alimentos e de ter participado de pelo menos uma das etapas do programa. A amostra foi estipulada em 50 empresas (18,58% do total), tendo sido validado 47 empresas, pelo critério de participação nas etapas mais recentes das

licitações do Programa. Além dos representantes das empresas, foi entrevistado um representante do SEBRAE-RS, parceiro na execução do programa. Os contatos foram feitos, inicialmente, por meio de ligações telefônicas e, após aceitação, pelo envio e recebimento de questionário, utilizando um software específico para o preenchimento e retorno das respostas.

O método predominante na coleta de dados foi a triangulação, pois segundo Yin (2010), ao utilizar diferentes fontes de dados, o pesquisador consegue obter um estudo mais convincente e detalhado, sendo assim, as conclusões do estudo acabam tornando-se mais persuasivas. Portanto, os aspectos metodológicos estão fundamentados em três fontes principais: pesquisa bibliográfica, dados primários e dados secundários. A pesquisa bibliográfica abrange os tópicos relacionados à pesquisa: compras públicas, legislação, desenvolvimento regional, economia, estratégia, planejamento, mercado mundial, citando exemplos relacionados ao assunto (VERGARA, 2012).

Utilizou-se, para a análise dos dados da pesquisa, a estatística descritiva da “tabela cruzada”, na qual o papel principal da análise estatística é de estabelecer se os resultados obtidos têm significância estatística de acordo com os limites pré-estabelecidos. O objetivo da estatística descritiva é o de representar, de forma concisa, sintética e compreensível, a informação contida em um conjunto de dados (MARCONI; LAKATOS, 1996).

Ainda para a análise dos dados, utilizou-se também do método de triangulação, conforme já citado. Para Trivinões (2004) e Yin (2010) é um método que utiliza técnicas de coleta de dados, proporcionando melhor interpretação do objeto de estudo. Assim, o pesquisador consegue obter um resultado mais convincente e detalhado e, dessa maneira, as conclusões acabam se tornando mais relevantes, ou seja, “a análise de conteúdo é um método que pode ser aplicado tanto na pesquisa quantitativa, como na investigação qualitativa [...]” (TRIVINÕES 1987, p. 158).

3 ECONOMIA, POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O Brasil passou por transformações econômicas, desde seu processo de industrialização, passando pela criação de condições de infraestrutura e de transportes básicos para subsistência da população, até o estímulo à produção. As mudanças ocorreram com o passar dos anos, com a realização das propostas de governo, desde Juscelino Kubitschek com o Plano de Metas, enfoque nas indústrias de consumo intermediário e atendimento de bens de consumo, até chegar ao governo de Ernesto Geisel, com incentivos através do II Plano Nacional de Desenvolvimento. Este focado nas reservas de mercado nacionais e em setores, tendo como mais notório o da informática (WOILER, 2014).

O modelo de substituição das importações chegou ao seu esgotamento com o processo inflacionário sem controle, custos exorbitantes nas cadeias produtivas, falta de competitividade geral em todos os setores e altos preços ao consumidor, além de pouca oferta de produtos ou serviços. Em 1990 dá-se o início do processo de privatização e abertura econômica, após a estabilização da moeda, fator que modificou a gestão das empresas e, por conseguinte, dos Estados, gerando maior possibilidade de gerenciamento das suas ações e compras, bem como, uma quantidade ampliada de fornecedores (WOILER, 2014). A partir desse contexto, surgem novas possibilidades de geração de renda e uma formação econômica com disparidades regionais, geradas por escolhas políticas nos investimentos em nível de país. No tópico a seguir, serão analisados esses processos e como as compras públicas podem ser vistas como alternativa para esses cenários regionais de disparidades (Estados e Município).

3.1 A formação econômica e as disparidades regionais

No contexto econômico podem ser identificadas as concepções que norteiam as relações entre Estado e Sociedade. A participação social é essencial para o dinamismo do território, no qual a “Sociedade pode ser definida como uma ciência das instituições, da sua gênese e do seu funcionamento”, ou seja, de “toda crença, todo comportamento instituído pela coletividade” (DURKHEIM, p.11, 1974).

Nesse sentido, o Estado pode ser o mediador entre os grupos, criando políticas públicas com ações inclusivas capazes de gerar um “certo crescimento econômico”. Sendo assim, indo ao encontro do equilíbrio das disparidades regionais, como forma de diminuir o que o próprio Estado criou a partir dos modelos econômicos da década de 1980. Com relação às disparidades regionais, Furtado (1999) afirma que estas iniciaram quando os:

(...) próprios planos de desenvolvimento do governo contribuíram para acentuar essas disparidades regionais, na medida em que estabeleceram como núcleo gerador do desenvolvimento econômico nacional as regiões de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (FURTADO, 1999, p. 244).

Muito se deve, no caso desse núcleo gerador, conforme Furtado (1999), à concentração dos investimentos, principalmente nas áreas da indústria de base e infraestrutura, e à distribuição da população, o que provocou uma maior migração intra-regional. Evidência disso está nos índices de desenvolvimento dessas localidades, que em meados do século XX podiam ser equiparados aos de países desenvolvidos, enquanto no restante do país se formavam bolsões de pobreza alocados próximo às regiões metropolitanas. Na região Sul do Brasil destacam-se as reservas carboníferas (Santa Catarina e Rio Grande do Sul), com potencial de atendimento às demandas nacionais capazes de proporcionar crescimento mais acelerado à economia da região (FURTADO, 1999).

As mudanças econômicas no cenário nacional, a partir de 1980, deram-se pelo relativo crescimento do setor de serviços no PIB, estimado em 50% do valor total desse em detrimento a desindustrialização do país. Que teve como um dos resultados a terceirização do setor industrial, a crise do petróleo em 1972 e à expansão da informática e dos meios de comunicação. Outro fator relevante foi o aumento das taxas de desemprego, o que proporcionou, a uma grande parte da população, a possibilidade de trabalho autônomo e de oportunidades para o empreendedorismo e para as pequenas empresas, muitas delas criadas de maneira informal. Evidencia-se que as decisões políticas alocadas nas políticas públicas dos governos influenciam no alicerce do desenvolvimento das regiões como, também, no fomento das disparidades que podem surgir. O item a seguir contempla os estudos sobre o assunto.

3.2 O planejamento das políticas públicas para o desenvolvimento

As políticas públicas são fundamentais para que os processos de desenvolvimento e equilíbrio social ocorram, sendo que “essa consciência comum ou coletiva corresponde ao conjunto das crenças e dos sentimentos comuns à medida dos membros de uma mesma sociedade [que] forma um sistema determinado que tenha vida própria” (DURKHEIM, p.74, 1967). O mesmo autor ainda se refere à sociedade e suas manifestações e sugere que a sociedade possa proporcionar uma segmentação e organização de tal forma que se introduzam os grupos similares, atraídos uns pelos outros, e que se diminua a atuação individual, passando assim a uma organização social, capaz de ocupar um papel fundamental na geração de novas oportunidades coletivas e regionalizadas (DURKHEIM, 1967).

Sendo assim, essa organização coletiva da sociedade pode iniciar o que Buarque (1999) chama de desenvolvimento endógeno (de dentro para fora). O autor afirma que “desenvolvimento local é um processo endógeno registrado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos capazes de promover o dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida da população” (BUARQUE, 1999, p.09). Para o autor, o desenvolvimento deve aumentar as oportunidades sociais, a viabilidade e a competitividade econômica local, visando à melhora na renda e nas formas de riqueza, não esquecendo a conservação dos recursos naturais.

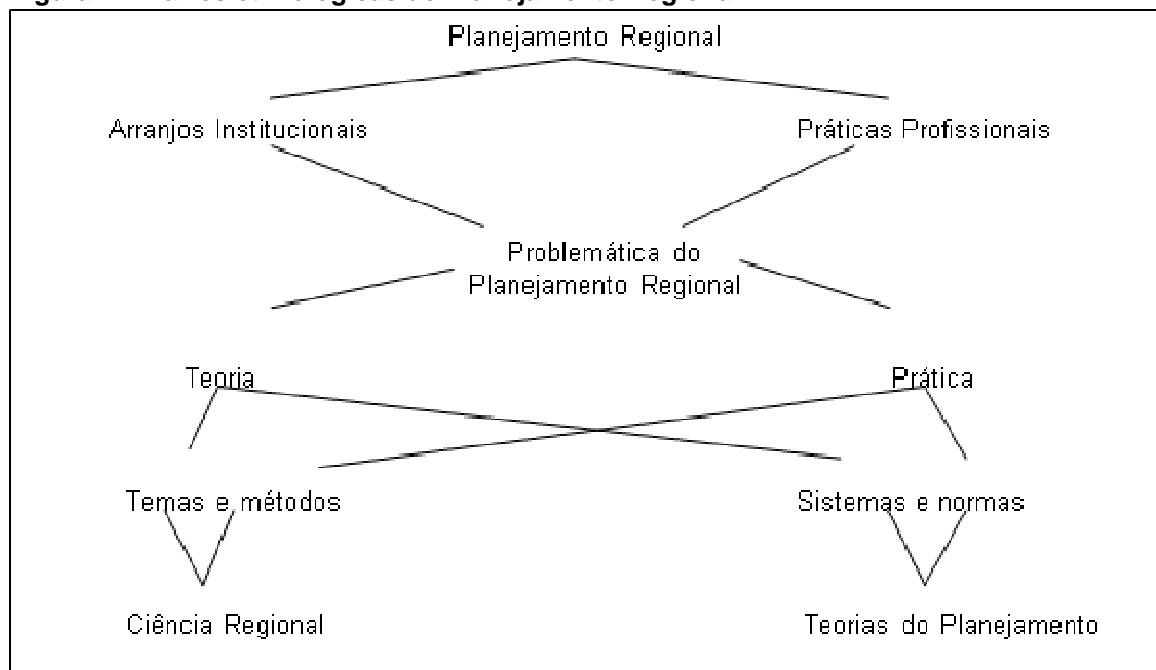
De certa forma é possível identificar que o processo de desenvolvimento se inicia no comportamento da sociedade, que é reflexo dos estímulos que recebe pelas políticas públicas disponíveis na localidade. Aristóteles (s/d.) cita em sua obra “A Política” que existem duas espécies de arte ou ciências da riqueza: uma que tem por objeto o comércio e outra a economia, fazendo alusão às trocas mercantis e ao monopólio no qual vivem os Estados “(...) que têm tanta necessidade de dinheiro e meios de adquiri-lo como qualquer família, e mesmo mais” (ARISTÓTELES, s/d., p. 25-26). Ainda nessa linha ressalta que “(...) precisamos desenvolver a parte prática. Todos os assuntos desse gênero deixam absoluta liberdade à teoria, mas sujeitam a prática à necessidade da experiência” (ARISTÓTELES, s/d, p. 24).

A experiência citada por Aristóteles pode ser entendida como um modelo aplicado por algum governo, por meio da sua política pública, que possa ter surtido

efeitos positivos na localidade. E esse pode ser replicado como meio de geração do conhecimento através da prática, principalmente no âmbito do planejamento para o desenvolvimento regional.

Siedenberg e Pasqualini (2010) citam que são diversos os exemplos de estratégias práticas de atuação no planejamento regional, como o caso do Japão, Índia e França, aplicados a partir da década de 1950, no qual a teoria e a prática do planejamento regional resultam de cruzamentos internos da Ciência Regional e das Teorias do Planejamento⁴. Na figura 1, é possível fazer a identificação já ressaltada por Aristóteles quando se referiu ao uso das experiências práticas. Essas são fundamentais na construção do conhecimento e aplicação em diversos contextos ambientais, seja público ou privado. Para o estudo do desenvolvimento local e regional, as estratégias práticas são fundamentais, tendo em vista que as pessoas estão inseridas em uma dinamização que depende do “movimento” de fluxos econômicos.

Figura 1 – Raízes etimológicas do Planejamento Regional



Fonte: Heidemann, (1992) *apud* Siedenberg; Pasqualini, (2010, p.19).

⁴ A teoria do planejamento funde elementos temáticos da Ciência Regional com traços sistêmicos da Teoria do Planejamento, enquanto a prática do planejamento combina ingredientes metódicos da Ciência Regional com traços normativos da Teoria do Planejamento (HEIDEMANN, 1992, *apud*, SIEDENBERG; PASQUALINI, 2010, p.19-20).

O planejamento local ou regional não trata apenas de questões físico-naturais, mas também de “questões econômicas, sociais, políticas e legais, o mesmo configura-se como um instrumento capaz de provocar mudanças que envolvem inúmeros aspectos e também entraves” (SIEDENBERG; PASQUALINI, 2010, p. 27). Sendo assim, Matus (1989), citado por Siedenberg e Pasqualini (2010) resume que o “planejamento é o cálculo que precede e preside a ação num processo permanente de reflexão e análise para escolha de alternativas que permitam alcançar determinados resultados desejados no futuro” (MATUS, 1989 *apud* SIEDENBERG; PASQUALINI, 2010, p. 20).

3.3 A definição de estratégias nas políticas e decisões públicas

Corroborando com a visão anteriormente apresentada por Siedenberg e Pasqualini (2010), quanto ao planejamento local ou regional, as políticas públicas são peças fundamentais alinhadas aos planos regionais. Cargnin enfatiza que “(...) todas as políticas que possuem uma estratégia de intervenção definida no território e que possuem instrumentos de intervenção na realidade podem ser consideradas políticas territoriais” (CARGNIN, 2014, p. 36). Ou seja, são relativas ao desenvolvimento regional de áreas urbanas, às regiões de fronteira, às políticas ambientais, ao desenvolvimento agrário, dentre outras.

As políticas públicas, que são o resultado da atividade política desenvolvida pelo Estado a fim de apaziguar os conflitos existentes na sociedade, surgem, conforme Saraiva (2006, p. 28), “como uma forma moderna de lidar com as incertezas decorrentes das rápidas mudanças do contexto”. O mesmo autor define política pública “como um fluxo de decisões públicas, orientado a manter o equilíbrio social ou a introduzir desequilíbrios destinados a modificar essa realidade” (SARAIVA, 2006, p.28). Para Figueiredo (2012), a intervenção do estado é fundamental para evitar que:

(...) de uma forma crônica esse panorama deixe sequelas definitivas no setor das pequenas empresas, especialmente em momentos de crise, quando a afetação é ainda maior, já que estas empresas não estão estruturalmente preparadas para suportar grandes instabilidades econômicas (FIGUEIREDO, 2012, p. 27).

Então é necessário definir o que são as políticas públicas e as decisões políticas, para RUA, (2009) *apud* Satub, (2012, p. 19), as políticas públicas “compreendem o conjunto das decisões e ações relativas à alocação imperativa de valores envolvendo bens públicos”. O mesmo autor ainda estabelece uma diferenciação entre política pública e decisão política:

- (i) Política Pública: envolve mais que uma decisão e requer ações estrategicamente selecionadas para implementar as decisões tomadas.
- (ii) Decisão Política: corresponde a uma escolha, um conjunto de possíveis alternativas, conforme uma determinada hierarquia de necessidades dos envolvidos (RUA, 2009 *apud* SATUB, 2012, p.19).

As políticas públicas e as decisões políticas, conforme Araújo, (1999) *apud* Cargnin, (2014), no Brasil, se modificaram a partir do final da década de 1980 em um contexto diferenciado. A questão regional começou a ser retomada, pelo viés regional ou valorização regionalista como forma de competitividade entre os territórios, reflexo da disputa por grandes investimentos advindos das empresas ou dos governos, estimulados pela chamada “guerra fiscal”. No Estado do Rio Grande do Sul, o processo histórico de crescimento e de concentração competitiva aloca-se mais na região Nordeste em detrimento das outras regiões. Isso se deve à preocupação do Estado com o desenvolvimento, iniciada em discussões desde a metade da década de 1990 (CARGNIN, 2014).

A publicação da Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR), no ano de 2007, significou o resgate da preocupação com as desigualdades regionais no País (embora as discussões tenham sido iniciadas oficialmente no ano de 2003, com o lançamento de um documento com a proposta de discussão, a política somente foi institucionalizada em 22 de fevereiro de 2007, quando foi publicada no Diário Oficial da União). Da mesma forma, muitas unidades da Federação têm atuado no sentido de propor medidas relacionadas ao planejamento de seus territórios, especialmente no sentido de incluir regiões que ficaram à margem do processo de desenvolvimento. Nesse sentido, o Estado do Rio Grande do Sul foi um dos pioneiros e, desde a metade da década de 90, começou a formular políticas com a preocupação de aproximar as regiões mais ricas das mais pobres (CARGNIN, 2014, p. 39-40).

O papel do Estado passa a ser estratégico como elemento articulador e ordenador do desenvolvimento regional, tendo assim, a função fundamental do fomento de políticas públicas e ações que envolvam os atores locais com vantagem ao desenvolvimento, atuando em consonância com as políticas nacionais.

Atualmente os COREDES (Conselhos Regionais de Desenvolvimento) e Associações de Municípios apresentam atuação estratégica na organização das demandas regionais (ARAÚJO, 1999 *apud* CARGNIN, 2014).

3.4 Programas: PNDR (Nacional) e Rumos 2015 (Estadual)

A relação entre Estado e Sociedade também é fundamental para que ocorra sinergia entre o planejamento e a execução das ações, assim como o estado tem papel fundamental na criação de normas regulatórias que façam a previsão de como serão aplicadas as ações para o desenvolvimento local. Como citado, o PNDR (Programa Nacional de Desenvolvimento Regional) foi instituído em 22 de fevereiro de 2007, através do Decreto nº 6.047, o qual apresentou como objetivo principal no Art. 1º:

A Política Nacional de Desenvolvimento Regional - PNDR tem como objetivo a redução das desigualdades de nível de vida entre as regiões brasileiras e a promoção da equidade no acesso a oportunidades de desenvolvimento, e deve orientar os programas e ações federais no Território Nacional, atendendo ao disposto no inciso III do art. 3º da Constituição (DECRETO Nº 6.047).

A redução das desigualdades regionais está norteada ainda conforme o Decreto nº 6.047, previsto no Art. 2º, como estratégias de estímulo e apoio aos processos e oportunidades de desenvolvimento regional em múltiplas escalas (inciso I) e articular ações que, no conjunto, promovam uma melhor distribuição da ação pública e investimentos no Território Nacional com foco particular nos territórios selecionados e de ação prioritária (Inciso II).

Um dos estudos mais recentes sobre o Estado do Rio Grande do Sul foi publicado em 2006, com a denominação de “Estudo de Desenvolvimento Regional e Logística para o RS” (Rumos 2015), encomendado pela Secretaria da Coordenação e Planejamento (SCP). Utilizou como base os recortes dos COREDES, abordando uma síntese da realidade gaúcha a partir do diagnóstico elaborado. A partir do estudo “Rumos 2015”, foi possível classificar os COREDES: Dinâmicos, Estáveis, Emergente, em Transição e em Dificuldades. Com a nova classificação, acabou “apresentando uma visão um pouco diferenciada da tradicional análise, que dividia o Estado em sul empobrecido, norte agroindustrial e nordeste industrial e

desenvolvido” (CARGNIN, 2014, p. 107). O principal mérito desse estudo foi o fato de sua análise considerar os focos de pobreza e de necessidades das regiões tidas como mais desenvolvidas e de áreas com potencial para o desenvolvimento localizado nas regiões consideradas deprimidas. Sendo assim, foi possível ter uma radiografia mais assertiva dos cenários do Estado, tornando-se mais realista a análise das desigualdades regionais, possibilitando políticas públicas mais inclusivas e de resultados a partir das características e necessidades das regiões.

Nesse sentido, é possível identificar que o Estado do Rio Grande do Sul apresenta-se com regiões de características distintas, e que podem ser trabalhadas na localidade para o fomento das suas potencialidades e, conseqüentemente, do desenvolvimento local. As teorias do desenvolvimento, posteriormente descritas, enfatizam os enfoques que podem ser dados pelas políticas públicas com o objetivo de tornar mais próximo o atendimento desse cenário e o de desenvolver-se de dentro para fora (forma endógena), conforme descrito no próximo tópico.

3.5 Teorias do desenvolvimento e as políticas públicas

As teorias do desenvolvimento apresentam quais estratégias podem ser alocadas nas políticas públicas regionais como meio de alavancar as comunidades. Os pressupostos teóricos de North (1977) e Putnam (1996) relacionam o desenvolvimento regional a uma linha na qual a sociedade participa de forma ativa nas relações comerciais, de vínculo e de logística. Chamado por Putnam (1996) de “capital social” ou civismo, apresenta um dos conceitos estudados que geram a base do entendimento do desenvolvimento regional, equiparando-se as regiões a seu grau de participação, por exemplo, nas atividades sociais (cívicas), e ao crédito, ou *credere*.

Conforme afirma Paiva (2004, p 42), “como entendemos, ‘capital social’ é todo o recurso econômico (no sentido de que alavanca a produção e a produtividade econômica do sistema) que resulta na interação social e que não é apropriável de forma privada”. Assim, entende-se que o capital social alavanca a economia de forma competitiva, garantindo uma estratégia mercantil do “ganha-ganha”, para toda uma comunidade que interage em prol de um objetivo comum, sem diferenciação ou segmentação de grupos. A igualdade prevalece a partir da relação que se

estabelece de uma chamada *credere*, sendo que a transformação da realidade se dá a partir da transformação da *credere* em crédito (PAIVA, 2004).

Já na linha de North (1977), em sua *Teoria da Localização e Crescimento Econômico Regional*, descreve uma sequência típica de estágios que as regiões percorrem no curso do desenvolvimento. Os quatro estágios da Teoria da Localização e Crescimento Econômico Regional apresentam-se como uma sequência de acontecimentos regionais ligados ao acesso aos transportes, no qual ressalta que conforme maior for as condições de acesso a localidade, maior será sua atuação inter-regional e de comércio. Tendo forte ligação com o desenvolvimento regional, o crescimento da população, e a inserção da industrialização com o decréscimo da agricultura.

Para Paiva (2004) existem etapas que o Estado deveria ultrapassar para a geração do seu desenvolvimento, superando assim as dificuldades “de realização” (venda, identificação e conquista de mercados), por parte de micro e pequenos empreendedores. Para o autor o problema do pequeno agricultor, artesão ou microempresário não é o de aumentar a produção, mas, sim o de encontrar mercado e preço justo para a sua produção.

Nesse sentido, cabe salientar que o governo tem papel fundamental nas condições de criação de ambientes legais e de logística que favoreçam o escoamento da produção e das vendas, como citado por North, e que vão além de:

(...) se envolver ativamente, portanto, em programas voltados a apoiar a realização da produção regional. Programas que devem ser mais diversos, envolvendo, da mobilização do poder de compra do Estado, ao apoio à conquista de mercados forâneos (...) (PAIVA, 2004, p. 73).

Ou seja, o governo deve apoiar aqueles que ficam, por algum motivo, fora dos mercados internos ou externos, enfrentando dificuldades com as barreiras de transferências do mercado local e ainda podendo conquistar mercados diferentes (PAIVA, 2004).

Levando em consideração a abordagem defendida por Paiva (2004), de que o Estado tem papel fundamental no desenvolvimento de novas propostas ou projetos que desempenhem a ação de articular as forças em prol do desenvolvimento, observa-se que “(...) todo projeto no setor público por definição é “especial”. Todo projeto no setor público, por definição, é “prioritário” (BROSE, 2002, p. 196), ou seja,

depende de sua criação e encaminhamento para a execução de forma estratégica com objetivos preestabelecidos. Os elementos apresentam-se como iniciativas em torno do desenvolvimento que correspondem aos já citados anteriormente, que vão ao encontro do fomento dos negócios no território como forma de dinamização da economia, sejam eles da esfera da cooperação e aprendizagem, com foco na formação do capital social e humano, ou para a:

(...) geração de alternativas como o fomento de novos arranjos produtivos ancorados no território; a integração de serviços de apoio a micro e pequenos empreendimentos em várias esferas como ampliação do crédito, inserção de capacitação gerencial e tecnológica e ainda de informação qualificada de mercado que possibilitem novos investimentos; a articulação que transcenda os setores primários e chegue aos setoriais em meio as políticas públicas; e constituição de esferas públicas ampliadas com participação direta de atores locais (SILVEIRA, 2002, p. 240).

Corroborando com essa abordagem, durante a última década a ideia de desenvolvimento de municípios através do fortalecimento de pequenos empreendedores, intitulados como micro e pequenas empresas (MPE), tem logrado crescente prestígio nas ciências sociais, tanto na literatura teórica, quanto na literatura aplicada. Ao contrário do que se pensa, o incentivo às MPE surgiu em um documento antecessor à Constituição de 1988, já prevendo um incentivo através do tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às pequenas empresas em diversos campos (FIGUEIREDO, 2012). Essa abordagem será apresentada com mais detalhes no capítulo seguinte, no contexto do mundo e do Brasil.

4 COMPRAS PÚBLICAS, NO MUNDO E NO BRASIL, COM ENFOQUE NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O processo de compras públicas pode ser um dos meios pelos quais os governos direcionam de maneira legal seus recursos, advindos dos tributos e dos repasses estaduais (no caso dos municípios) ou federais (no caso dos estados e municípios). O uso de forma estratégica pode gerar novas circulações de renda por meio das empresas atuantes nas licitações e/ou dispensas. Essa preocupação em gerir as compras públicas é objeto de estudo no Brasil e no mundo por meio da criação de legislações e incentivos capazes de gerar ambientes favoráveis aos negócios, fortalecendo as empresas e melhorando os processos públicos. No próximo capítulo se demonstrarão os fluxos econômicos com participação de micro e pequenas empresas.

4.1 Compras públicas no cenário mundial

Conforme estudos feitos por Cerino (2009), na Europa, as MPE representam 98,2% (1997-2000) do total das empresas, e a política adotada por esse continente, através de legislação específica da União Europeia, incentiva as compras públicas desde a criação do “Livro Verde das Compras Públicas”. Esta publicação contém o agrupamento das regras e benefícios para a participação das micro e pequenas empresas nos certames de licitações para fornecimento aos órgãos públicos. Conforme estudos feitos pelo SEBRAE/SP, os contratos com essas categorias de empresas chegam a representar um montante de 14% do PIB Europeu, no entanto apenas 2% do total deste grupo participam das compras públicas (CERINO, 2009).

Sendo assim, a publicação do “Livro Verde” inclui um componente importante ao contexto da utilização dos contratos públicos, de forma a trazer um desenvolvimento para a Europa a partir da participação efetiva das empresas de forma igualitária, como citado a seguir:

A política da União em matéria de contratos públicos tem os seguintes objetivos fundamentais: criação de condições de concorrência necessárias a que os contratos públicos sejam adjudicados sem discriminação, utilização racional do erário público realizada através da escolha da melhor proposta apresentada, acesso dos fornecedores a um mercado único oferecendo importantes possibilidades e reforço da competitividade das empresas europeias (LIVRO VERDE, 1977, p. 1).

Destaca-se que, segundo dados do *Small Business Administration*⁵ (SBA), nos Estados Unidos, a realidade é diferenciada, as MPE participam com 50% do total do PIB e representam 99,7% dos empregadores. No setor da tecnologia são responsáveis por 39,1% dos postos de trabalho. Em compras governamentais, os EUA apresentam-se com benefícios às MPE em relação à forma de contratação, podendo ser direta, com assistência à subcontratação, à comercialização de bens do governo e programas de certificação de competência. Como resultado, um montante de 23% do total das compras diretas com esse grupo empresarial (MPE) é de 40% em subcontratações que beneficiam diretamente as MPE (CERINO, 2009). Nessa mesma abordagem, a África do Sul, com cinco dos seus países, conforme o estudo da Franklin Cove – Brasil Líder Global em Gestão, não apresenta, mesmo com a incidência do aumento do número de empresas pelo estudo, resultados quanto à aplicação dos programas pelo governo dos países envolvidos (CERINO, 2009).

Já na América Latina, o destaque é para o Chile, Argentina e Peru, além do Brasil, que é foco deste estudo. O Peru possui um portal específico para os empresários acompanharem os editais de licitações em aberto, chegando a ter uma participação de até 40% de MPE nas compras públicas. Já a Argentina adota uma reserva de 10% das suas compras para as MPE. No Chile, a participação das MPE chega a 27,6% após a implantação do tratamento diferenciado a esse grupo empresarial. A Costa Rica prevê o tratamento somente para MPE estrangeiras e a Colômbia indica o tratamento preferencial como possibilidade (CERINO, 2009).

4.2 As compras públicas no Brasil

No Brasil, em 1984, foi promulgado o 1º Estatuto da Micro e Pequena Empresa e, em 1988, a publicação da Constituição Federal descreveu-se em dois artigos, nº 170 e 179, a necessidade de “tratamento favorecido, diferenciado e

⁵ Administração de Pequenos Negócios.

simplificado” a esse grupo empresarial. No entanto, somente em 2006, quando surgiu a Lei Geral das MPE, os benefícios ficaram mais acessíveis e com entendimento de aplicabilidade pelos órgãos públicos no âmbito do desenvolvimento empresarial e local, previstos na Constituição de 1967.

A partir desta desburocratização vislumbrou-se a criação de um estatuto direcionado às pequenas empresas e, ainda durante a vigência da Constituição de 1967, sancionou-se a Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, que estabelecia normas visando um tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às pequenas empresas em diversos campos (administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial) (FIGUEIREDO, 2012, p. 16).

A Lei Geral das MPE surgiu como uma nova oportunidade de desenvolvimento e integração regional, a qual, pelas suas peculiaridades, reúne as participações de empresas privadas e de instituições públicas. Essas são influenciadas pela confluência de fatores atrelados ao desenvolvimento regional, como econômicos, sociais, políticos, culturais e ambientais (CAIDEN; CARAVANTES, 2004 *apud* XAVIER *et al*, 2012), tanto do município que a aplica/implementa⁶ e gera novas oportunidades, quanto das empresas da região que acabam inseridas no novo contexto socioeconômico.

A partir da definição dos conceitos, pode-se entender que, conforme previsto no Capítulo V da Lei Geral, as compras governamentais, por meio de licitações, são parte integrante da política pública e de uma decisão política, porque essas correspondem aos atos públicos de aquisições, nos quais cabe ao comprador definir a melhor modalidade a ser utilizada, ou seja, a melhor estratégia. Nesse sentido, as políticas públicas e as decisões políticas do governo municipal irão ser determinantes para que as Micro e Pequenas Empresas recebam ou não os benefícios previstos na legislação, sejam eles os autoaplicáveis ou os que dependam ou não de regulamentação (Lei nº 8.666/1993; Lei nº 10.502/2002; Lei nº 123/2006; Lei nº 147/2014).

Santos (2006, p. 138) assim define a função de compras: “O conceito de compras no setor público envolve todo o processo de localização do fornecedor, fontes de suprimento, consulta, escolha, e aquisição de materiais por meio de

⁶ O município inclui os artigos previstos na Lei Geral 123/2006 na sua lei geral municipal, em seguida coloca em prática, ou seja, em funcionamento junto aos setores da Prefeitura Municipal, gerando assim os benefícios às Micro e Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais.

licitações (...).” Esses aspectos citados pelo autor podem ser levados em consideração na hora de escolher a modalidade de aquisição, eletrônica ou presencial, pela quantidade de empresas disponíveis para fornecimento, item a item. Nesse sentido, cabe salientar que a licitação se caracteriza como “procedimento administrativo mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse” (SANTOS, 2006, p.140). Isso não quer dizer que seja o menor preço, mas sim a melhor vantagem em um conjunto de aspectos, relacionados ao produto e/ou serviço prestado.

Sendo assim, pode-se entender que existem efeitos econômicos de destaque. A abertura sustentável de novos negócios, como micro e pequenas empresas, pode proporcionar a geração de rendas para o setor público, representado por impostos diretos e indiretos incidentes sobre a renda total gerada no âmbito do sistema econômico, bem como, estimular o processo de abertura da economia.

Em muitos casos o município tem ao seu alcance a possibilidade, ainda pouco explorada no Brasil, de utilizar o procedimento da licitação também como fonte geradora de emprego e renda para a sociedade e de desenvolvimento locais. Essa possibilidade chama-se tecnicamente de “uso do poder de compras”. Conforme Figueiredo (2012), os reflexos no ambiente favorável aos negócios transpassam as compras públicas, passando a ter impactos inclusive no fechamento das empresas, que se reduzem, em detrimento das condições fiscais que também são melhoradas.

Percebe-se que as medidas adotadas no Brasil são de alteração estrutural do regime tributário e de compras públicas adaptando-os às especificidades das microempresas e empresas de pequeno porte, para, a partir daí igualá-las às demais concorrentes e integrá-las devidamente no mercado. As determinações implementadas possibilitaram um incremento nas vendas das microempresas, mas sem que estas reduzissem o lucro esperado. Além disso, as grandes empresas são condicionadas a propor parcerias com empresas menores, realizando subcontratações para enquadrar-se nas exigências da legislação. Até o momento os objetivos almejados têm sido alcançados. Ainda em 2002, cerca de 50% das microempresas brasileiras acabavam fechando antes de completar dois anos de existência. Em 2011 essa porcentagem caiu para 26,9%, e um dos motivos para essa queda que vem sendo ressaltado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) são os efeitos gerados pela a Lei Complementar nº 123/2006, especialmente a criação do Supersimples (FIGUEIREDO, 2012, p. 20).

As afirmações acima estimam que as empresas ficam mais competitivas, pois a queda foi de 50% nos fechamentos das mesmas em 2002 para 26,9% em 2011, para os grupos com mais de dois anos de atuação. No contexto socioeconômico, o uso político do poder de compra do município, conforme Fernandes (2009), pode ser um mecanismo estratégico justificável e muito valioso para: desenvolver políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local; potencializar a economia da região, incentivando a capacitação tecnológica e a competitividade industrial; estimular as empresas locais a melhorarem a qualidade de bens, serviços e obras e incentivar a formação de parcerias e arranjos produtivos locais (APL), com crescentes ganhos para a economia e o desenvolvimento municipal. Apresenta-se mais uma definição de políticas públicas, como sendo os:

(...) programas de ação governamental visando a coordenar os meios à disposição do Estado e as atividades privadas, para a realização de objetivos socialmente relevantes e politicamente determinados. Políticas públicas são 'metas coletivas conscientes' e, como tais, um problema de direito público, em sentido lato. (BUCCI, p. 241, 2002).

Frente a esse conceito, o processo de contratação de bens e serviços assume um papel diferenciado junto à Administração Pública, no qual passa a não somente suprir a necessidade de aquisição de bens e serviços, como a representar uma política efetiva que viabilize estratégias locais de desenvolvimento econômico sustentável. Assume, assim, um papel relevante de geração de emprego e renda, e ao mesmo tempo, o de erradicar a pobreza e assim diminuir as desigualdades sociais no âmbito local.

4.3 A Participação estratégica das micro e pequenas empresas nas compras públicas

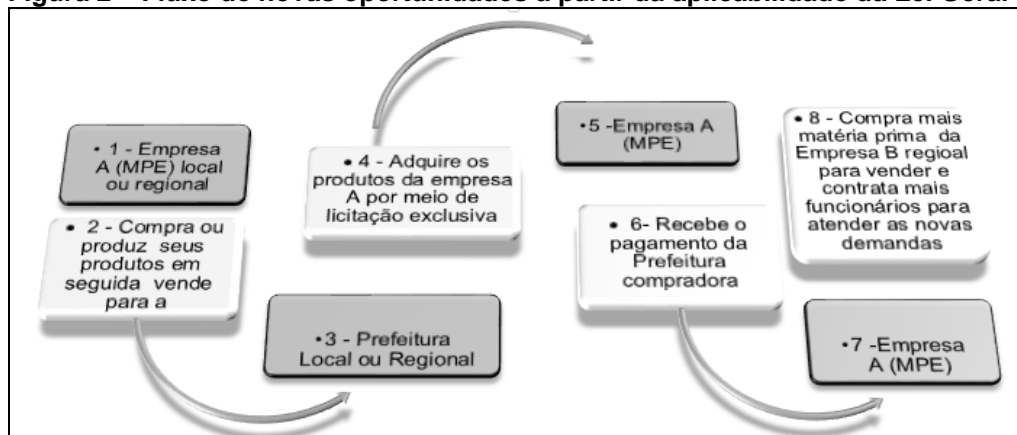
O papel das micro e pequenas empresas (MPE) como fator estratégico de desenvolvimento local já foi absorvido pela experiência internacional, como citado anteriormente, sendo apontada a necessidade da utilização do poder de compra pelo poder público municipal, como forma de incentivar o crescimento econômico regional, garantir estabilidade de demandas para o setor produtivo e fortalecer a longevidade das MPE, descrita por Fernandes (2009). O mesmo autor ainda

defende que o uso do poder de compra do governo municipal, em relação às MPE locais, se revela um meio bastante eficaz para reinvestir o orçamento do poder público no próprio município, de forma a gerar riquezas, renda familiar e incentivar o desenvolvimento tecnológico, no qual irá permitir que:

Os fluxos de negócios e a geração de renda se distribuam num contexto de mercado local ou regional. Os incentivos à produção local ampliem a renda das famílias; e; essa visão política propicie um ciclo virtuoso de desenvolvimento local, gerando aumento de receitas públicas que poderão reverter na melhoria dos serviços públicos e em programas de ações sociais (FERNANDES, 2009, p.24).

Essas definições podem ser melhor visualizadas na figura 2, que segue com os fluxos de mercado previstos em uma comunidade na qual o recurso (dinheiro) irá circular advindo de uma nova fonte de receita, gerada pelas empresas a partir da participação nas compras governamentais, seja por licitações ou por dispensa das mesmas, no entanto, alocadas em um município.

Figura 2 – Fluxo de novas oportunidades a partir da aplicabilidade da Lei Geral



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Nesse sentido, pode-se observar uma pequena cadeia de distribuição de renda sendo formada, na qual se presume que a Empresa A anteriormente não vendia para a Prefeitura e que essa nova receita advinda dessa venda, acrescenta no seu fluxo do final de mês um novo recurso, e que, pelo aumento das vendas, nessa nova modalidade, agora pode comprar mais da Empresa B, o que assim sucessivamente amplia a venda de todos os elos da cadeia, já que se passa a ter um cliente novo: o Órgão Público. Ou seja, criam-se as condições para um processo de desenvolvimento local, pois a mesma comunidade que produz e vende para o

mercado local ou regional também poderá consumir insumos e outros produtos do mesmo mercado local ou regional.

Dados do SEBRAE em conjunto com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), extraídos do “Boletim Estatístico das MPE”, do 1º semestre de 2005, último a ser realizado sobre a importância estratégica das MPE na economia nacional, comprovam que as MPE geram seis vezes mais empregos do que as médias e grandes empresas (na relação de empregos gerados/participação no PIB), respondem por cerca de 70% dos empregos formais no Brasil. Em 2012, os dados foram atualizados em relação à participação das MPE no mercado nacional, assim, busca-se analisar a relevância deste grupo empresarial no aspecto da sua importância e perspectivas de ampliação do faturamento, caso essas participem cada vez mais das licitações públicas.

Figura 3- Dados estatísticos sobre as Micro e Pequenas Empresas (MPE) no Brasil

Participação das MPE na economia (em %)	Ano do dado	Brasil	Fonte
No PIB (%)	1985	20%	Sebrae NA
No faturamento das empresas (%)	1994	28%	Sebrae NA
No número de empresas exportadoras (%)	2010	61%	Funcex
No valor das exportações brasileiras (%)	2010	1%	Funcex
Na massa de salários das empresas (%)	2010	40%	RAIS
No total de empregados com carteira das empresas (%)	2010	52%	RAIS
No total de pessoas ocupadas em atividades privadas (%) ¹	1999	67%	Sebrae SP
No total de empresas privadas existentes no País (%)	2010	99%	RAIS

Nota: (1) Pessoas Ocupadas = (Empregador + Conta-Própria + Empregado com carteira + Empregado sem carteira), apenas para o estado de São Paulo

Informações sobre MPE	Ano do dado	Brasil	Fonte
Quantitativo de MPE			
Número de Micro e Pequenas Empresas registradas na RAIS	2010	6.120.927	RAIS
Número de optantes do Simples Nacional (em 31/03/2012)	2012	6.231.197	SRF
Número de empreendedores individuais (em 31/03/2012)	2012	2.189.617	MDIC
Número de estabelecimentos agropecuários (MPE)	2006	4.367.902	IBGE
Mercado de trabalho			
Número de empregadores no Brasil	2009	3.991.512	IBGE
Número de conta-própria no Brasil	2009	18.978.498	IBGE
Número de empregados c/ carteira assinada em MPE	2010	14.710.631	RAIS
Rendimento médio mensal dos empregadores no Brasil (em SM)	2009	6,7 SM	IBGE
Rendimento médio mensal dos conta-própria no Brasil (em SM)	2009	1,8 SM	IBGE
Rendimento médio mensal dos empregados c/ carteira no Brasil (em SM)	2009	2,1 SM	IBGE
Rendimento médio mensal dos empregados c/ carteira nas MPE (em R\$)	2010	R\$ 1.099	RAIS
Massa de salários paga por MPE (em R\$ bilhões)	2010	R\$ 16,1	RAIS
Comércio exterior			
Número de MPE exportadoras	2010	11.858	Funcex
Valor total das exportações de MPE (US\$ bilhões FOB)	2010	US\$ 2,0 bi	Funcex
Valor médio exportado por MPE (US\$ mil FOB)	2010	US\$ 170,9 mil	Funcex

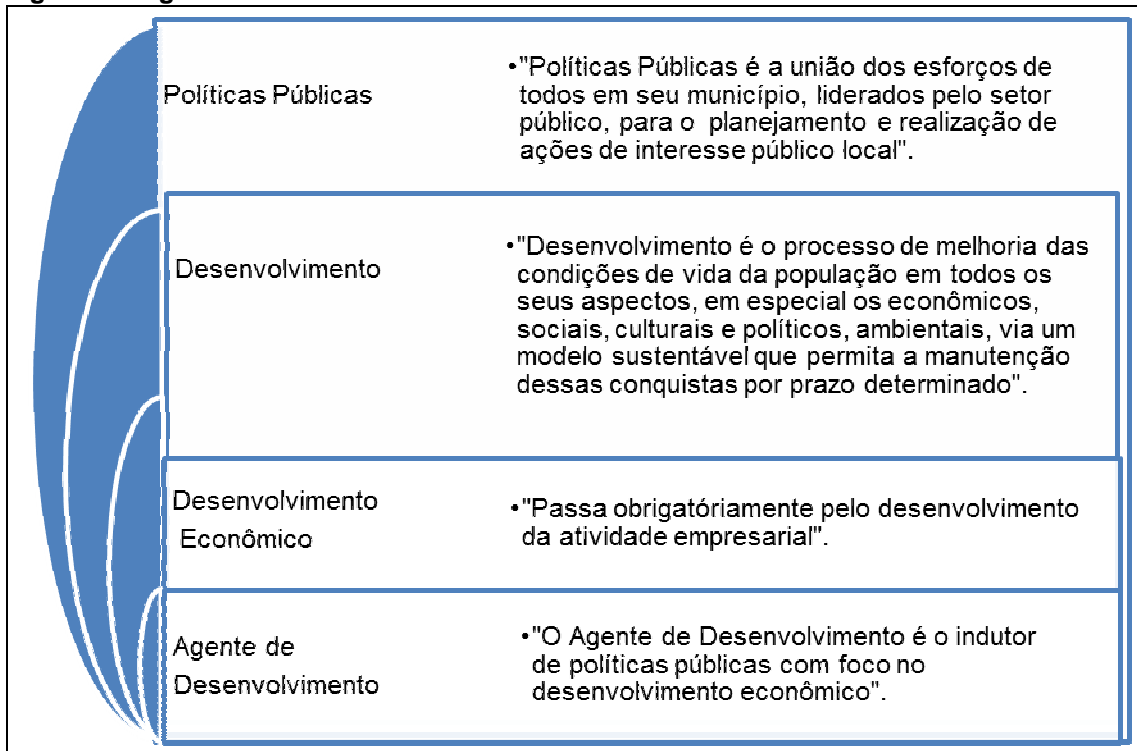
Fonte: Boletim Estudos & Pesquisas, UGE, SEBRAE, 2012.

A partir dos dados da figura 3, observa-se que em 2012, no país, só na modalidade de Microempreendedor Individual – MEI, os dados apontavam para 2.189.617 (dois milhões cento e oitenta e nove mil seiscentos e dezessete) empresas formais, o que em 2015, segundo a Secretaria da Micro e Pequena Empresa – SMPE, divulgado pelo Portal do Empreendedor, a marca já chegou a 5 milhões somente na modalidade de MEI. Do total de empresas formais existentes no país, quase 60% dos trabalhadores que têm registro em carteira de trabalho, sendo que desse montante participam menos de 18% do volume de compras governamentais, estimado em R\$ 260 bilhões de reais. Ampliar o acesso das MPE às compras governamentais poderá resultar em um modo de redução muito efetivo da taxa de desemprego, conforme o Boletim Estatístico das MPE (MOURA, 2004).

4.4 A criação do Agente de Desenvolvimento

Os municípios brasileiros necessitam estar preparados para receber as informações de todas as melhorias dos procedimentos internos, advindos dessa nova legislação, para que as incorporem na administração pública. Esse processo inicia-se desde a criação denominada pela legislação do “Agente de Desenvolvimento”, o qual terá o papel fundamental de integrar as informações público-privada, a partir da implementação da Lei Geral, como demonstrado na figura 4, em escala de conceitos.

Figura 4 – Agentes de Desenvolvimento



Fonte: SEBRAE – Curso de Formação de Agentes de Desenvolvimento (VERAS, 2009).

Dessa forma, fica evidenciado que não existe desenvolvimento sem ação de empresas, as quais irão gerar a dinamização da economia com o funcionamento das suas atividades comerciais, e para que sejam eficientes nos aspectos de mercado necessitam que as políticas públicas também cumpram o seu papel, no qual gerem condições de desenvolvimento das atividades empresariais na localidade onde estejam instaladas (VERAS, 2009). Para isso, o Agente de Desenvolvimento poderá, dentro das suas atribuições, fazer o intercâmbio entre empresas e poder público (Fig. 4). Busca-se, assim, auxiliar na formalização dos negócios e no diagnóstico das necessidades, fazendo com que as informações cheguem às lideranças e tenham novos mecanismos gerados para o condicionamento das políticas públicas, novos negócios, e o acompanhamento da implementação dos artigos descritos na lei geral do seu município (BURKHARD, *et al*, 2014).

Isso porque uma organização social, caracterizada por uma economia de mercado ou capitalista, desenvolve-se em um complexo tecido de relações diretas e indiretas, pelas quais os homens chegam a dispor de uma variada gama de bens materiais, capaz de satisfazer suas múltiplas necessidades e desejos das mais diversos índoles. Assim, os homens dividem socialmente seu trabalho e atuam

integrados mediante um intercâmbio de produtos e mútua prestação de serviços. As atividades produtivas de toda a organização social realizam-se através de unidades produtoras que, individualmente, articulam os fatores de produção, tradicionalmente conhecidas como natureza, capital e trabalho, em condições técnicas, historicamente determinadas, para a obtenção de bens e serviços. As unidades produtoras provocam o fenômeno da divisão social do trabalho (BURKHARD *et al*, 2014).

O mesmo autor ainda ressalta que o papel da Lei Geral, em relação aos negócios, fica evidenciado por uma série de fatores que, conforme Putnam (1996), são explicados no contexto em que se criam condições para que esses negócios se fortaleçam e gerem mais emprego e, assim, dinamizem a economia, ampliando o ciclo de prosperidade dos municípios e os relacionamentos na cadeia empresarial e pública, evidenciado nas condições de capital social (BURKHARD *et al*, 2014). Portanto, a Lei Geral das MPE pode ser vista como uma oportunidade tanto para o município que a implementa⁷, pois gera novas oportunidades, quanto para as empresas da região que acabam inseridas no novo contexto socioeconômico. No capítulo a seguir pode ser visualizado o contexto específico.

⁷ Implementar a Lei Geral significa colocar os artigos previstos na sua lei geral municipal em prática, ou seja, em funcionamento junto à Prefeitura Municipal ou órgão da federação, gerando assim os benefícios às Micro e Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais em diversos aspectos, como compras governamentais.

5 AMBIENTE LEGAL PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS A PARTIR DA LEI GERAL Nº123/2006

Conforme Carmo (2011), as micro e pequenas empresas (MPE) representam 99,2% do total de empresas do país, 60% dos empregos, e conforme o SEBRAE (2014), representam 20% do Produto Interno Bruto. Assim, estas se apresentam como objeto deste estudo que visa avançar na ótica do aprimoramento dos intercâmbios institucionais presentes nos setores públicos e privados.

O foco básico da Lei Geral é criar um ambiente menos burocrático e com mais oportunidades para os pequenos negócios, trata-se de uma lei que desonera e desburocratiza a abertura, funcionamento e fechamento de empresas. A Lei Geral Municipal não é uma lei tributária, mas sim uma lei que serve de base para políticas públicas de desenvolvimento econômico dos municípios (SEBRAE, 2014). As empresas serão caracterizadas, segundo dados do SEBRAE, através do número de funcionários e faturamento, modelo que será seguido para análise neste trabalho.

Os microempreendedores individuais - MEI - constituem-se por pessoas jurídicas de natureza unitária, ou seja, não podem ter sócios, a regulamentação é dada pela Lei Complementar nº 128 de 19 de dezembro de 2008, a qual faz as definições correlatas inclusive das atividades permitidas para essa categoria empresarial. O faturamento total é de R\$ 60 mil anuais, não podendo ultrapassar R\$ 5 mil mensais. O MEI pode ter até um funcionário, nesse caso é exigido que sua contabilidade seja feita por um contador. Toda prestação de contas do negócio pode ser feita *online*, pelo Portal do Empreendedor (SEBRAE, 2014).

As empresas possuem caracterizações diferentes, no entanto, as mais utilizadas são as do SEBRAE, no qual se utiliza o número de empregados aliado ao faturamento. As ME – microempresas - são pessoas jurídicas constituídas, as quais podem ter até 9 funcionários para os CNAE (Cadastro Nacional de Empresas) de comércio e serviços, e até 19 funcionários para os CNAE do setor de construção e industrial. O faturamento poderá ser igual ou inferior a R\$ 360 mil/ano.

As EPP – empresas de pequeno porte - são pessoas jurídicas que auferem, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões, e podem ter até 99 funcionários. Existem outros órgãos que realizam a classificação empresarial no Brasil, com diversos critérios por parte da legislação

específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos dos setores da economia, que ora baseiam-se pelo faturamento, ora pelo número de empregados e/ou por ambos, de acordo com a finalidade ou os objetivos que promovem o enquadramento, como crédito, regulamentação, estudos, dentre outros.

Nesse sentido, definir o tamanho de uma empresa representa um processo bem particular, uma vez que as pessoas têm noções diferentes sobre o porte de uma empresa. Um dos problemas mundiais, quando da adoção de políticas nas micro e pequenas empresas, refere-se à questão de definição de tamanho (NETO, 2009 *apud* SILVEIRA; SILVA, 2013). No Brasil, esses critérios que definem a classificação do porte das empresas são diferenciados em cada instrumento jurídico criado. A Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), por meio da Declaração Anual de Informações Sociais, e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) utilizam os dados sobre os números de empregados para definir o tamanho das empresas. O Estatuto da Microempresa, o Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) e o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições (SIMPLES) baseiam-se na receita bruta das empresas como forma de classificação.

5.1 A classificação das empresas por porte, faturamento e número de colaboradores

A classificação de porte de empresa adotada pelo BNDES é apresentada na tabela 1 e a do SEBRAE nas tabelas 2 e 3. Na tabela 4, apresenta-se a classificação utilizada pela RAIS e Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que é aplicável para todos os setores. O BNDES, por exemplo, poderá utilizar-se deste enquadramento para a verificação dos limites de crédito liberados. Essa classificação é importante porque poderá ser utilizada como base para a concessão dos benefícios, por exemplo, nas compras por meio de licitações, e na tributação das empresas.

Tabela 1 – Classificação do porte das empresas pelo BNDES

Porte	Faturamento anual
Microempresa	Até R\$ 2,4 milhões
Pequena empresa	De R\$ 2,4 milhões a R\$ 16 milhões
Média empresa	De R\$ 16 milhões a R\$ 90 milhões
Média-grande empresa	De R\$ 90 milhões a R\$ 300 milhões
Grande Empresa	Mais que R\$ 300 milhões

Fonte: BNDES

Já o SEBRAE utiliza dois modelos de classificação empresarial, um alicerçado no número de vínculos empregatício e outro no faturamento anual (Tabela 2).

Tabela 2 - Critério para classificação de empresas no Brasil (SEBRAE)

Classificação	Número de vínculos empregatícios
Microempresa	
Indústria	0 a 19
Comércio e Serviços	0 a 9
Pequena empresa	
Indústria	20 a 99
Comércio e Serviços	10 a 49
Média empresa	
Indústria	100 a 499
Comércio e Serviços	50 a 99
Grande empresa	
Indústria	500 ou mais
Comércio e Serviços	100 ou mais

Fonte: SEBRAE

O critério de classificação empresarial quanto ao faturamento (Tab. 3) está vinculado a Lei Geral nº123/2006, alterada pela Lei nº147/2004, a qual determina os valores por ano, a partir das atualizações da lei. As licitações exclusivas são realizadas para atender a participação desse grupo de empresas com faturamento de até R\$ 3.600.000 (três milhões e seiscentos mil), ou seja, do microempreendedor individual até a empresa de pequeno porte.

Tabela 3 – Critério para classificação de empresas no Brasil por faturamento (SEBRAE)

Classificação	Faturamento/ano
Microempreendedor Individual	Até R\$ 60.000,00
Microempresa	De R\$ 60.001,00 a R\$ 360.000,00
Pequena Empresa	De R\$360.001,00 a R\$ 3.600.000,00
Grande Empresa	Acima de R\$ 3.600.001,00

Fonte: SEBRAE

Já o Ministério do Trabalho, a partir da RAIS, apresenta outra classificação para as empresas, também alicerçada sobre o número de vínculos empregatícios.

Tabela 4 - Critério para classificação de empresas no Brasil (RAIS/MTE)

Classificação	Número de vínculos empregatícios
Microempresa	0 a 19
Pequena empresa	20 a 99
Média empresa	100 a 499
Grande empresa	500 ou mais

Fonte: RAIS/MTE

Conforme o SEBRAE, o critério citado na tabela 4 é o mais utilizado para a classificação das empresas para fins bancários, ações de tecnologia e exportações. Esse não possui fundamentação legal, por isso o previsto legalmente é citado pela Lei Geral 123/2006, a qual faz menção apenas ao faturamento (Tab. 3).

5.2 A formação dos pequenos negócios na história

As pequenas empresas existem desde o período feudal com os artesões. O capitalismo moderno teve início com a pequena empresa, visto que cresceu a partir dos negociantes e seus servos, que viajavam pelo interior do país vendendo mercadorias para a nobreza. Gradualmente, esses foram minando a autoridade dos nobres, à medida que a riqueza e, em seguida, o poder se deslocaram para suas mãos. Assim, foram formando as pequenas empresas, que se tornaram o alicerce primordial do desenvolvimento econômico das nações industrializadas de nossos dias (SOLOMON, 1986). Mas, com a necessidade de atender a uma crescente demanda dos novos mercados, devido às grandes navegações e aos novos negócios que resultaram desses acontecimentos, surge a grande indústria, na qual a divisão do trabalho e a máquina a vapor revolucionaram o padrão industrial da época, deixando de lado, por décadas, as pequenas empresas.

Os pequenos negócios, no Brasil, começaram a se desenvolver, segundo Viapiana (2001), a partir 1960, quando o governo se voltou a esse segmento, considerando sua grande capacidade de geração de emprego e distribuição de renda, elemento fundamental para o processo de desenvolvimento da nação. A partir desse momento observa-se a importância das pequenas empresas como propulsoras do crescimento econômico local. Segundo Leonardos (1984) *apud* Viapiana (2001, p. 3), referindo-se às pequenas empresas, “no processo de desenvolvimento é expressiva a contribuição que elas prestam, ao gerarem

oportunidades para o aproveitamento de uma grande parcela da força de trabalho e ao estimularem o desenvolvimento empresarial”.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é de grande importância para o futuro dos pequenos negócios, pois introduz uma maior justiça tributária, simplifica o pagamento de impostos, diminui a burocracia para a abertura e fechamento de empreendimentos, facilita o acesso ao crédito, estimula as exportações e incentiva a cooperação, entre outras inovações.

5.3. O tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as MPE a partir da Lei Complementar 123/2006

A Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, conhecida como Lei Geral, e o novo Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, acarretou inúmeras alterações ao regime jurídico dessas empresas. Os principais benefícios previstos são:

- i. Unificação de apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.
- ii. Desoneração tributária das receitas de exportação e substituição tributária.
- iii. Isenção do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias.
- iv. Simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das MPE.
- v. Facilitação do acesso ao crédito e ao mercado e preferência nas compras públicas.
- vi. Estímulo à inovação tecnológica.
- vii. Parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional.

O capítulo V da Lei Geral 123/2006, de Acesso a Mercados, objeto deste estudo, descreve os procedimentos das compras governamentais, o qual faz a previsão para a modificação dos procedimentos, que independem de regulamentação municipal, ou seja, não necessitam estar previstos na Lei Geral Municipal para serem aplicados. Os benefícios, conforme o SEBRAE aplicam-se na realização de licitações de qualquer modalidade, desde que previstos no edital, sendo os seguintes:

- i. Deverá realizar licitações exclusivas as MPE nas compras de até R\$ 80.000,00 para qualquer objeto (Art. 48 I).

- ii. Deverá estabelecer nos certames para a aquisição de bens de natureza divisível, a reserva de cotas de até 25% para MPE (Art. 48 III).
- iii. Poderá exigir, em relação aos processos licitatórios destinados à aquisição de obras e serviços, a subcontratação de MPE (Art. 48 II).

Todos os benefícios citados acima podem ser aplicados pelos municípios, pelos estados ou pela União, previstos na Lei Geral nº 123/2006⁸, que foi alterada pela Lei nº 147/2014, juntamente com os benefícios que são de aplicação obrigatória, independente da citação ou não no ato convocatório (edital) ou regulamento local:

- i. Empate ficto: para MPE em licitações com a participação de grandes empresas, ou seja, mesmo tendo o valor 10% mais caro que uma grande empresa em licitações, a MPE poderá dar novo preço e ser declarada vencedora. Em pregões, o valor passa a 5% em relação à grande empresa, a MPE poderá dar novo preço.
- ii. Regularidade fiscal tardia: para todas as licitações em tributos, podendo receber 2 (dois) ou até 5 (cinco) dias para apresentar certidões positivas com efeito de negativa ou negativa, após ser declarado vencedor.

Art. 43 § 1º Havendo alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 5 (cinco) dias úteis, cujo termo inicial corresponderá ao momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame, prorrogável por igual período, a critério da administração pública, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa (LEI COMPLEMENTAR Nº147/2014).

Diante do exposto, a opção na sua regulamentação e/ou aplicação dependerá da política pública adotada pelo município, pois o amparo jurídico de sua execução já está criado e acessível aos gestores municipais e/ou estaduais e/ou federais, nos itens optativos, como citado. Pois a lei refere-se ao “tratamento favorecido, diferenciado e simplificado”, o qual tem previsão legal pela Constituição Federal nos artigos 146, inciso III, alínea d, artigo 170, inciso, IX e artigo 179 e cria um mecanismo que faz com que a administração pública de qualquer esfera utilize em

⁸ A lei nº 123/2006, fazia referência aos critérios da exclusividade no tempo verbal de “poderá” agora previstos pela Lei nº 147/2014 como deverá, nas compras com exclusividade e cotas de subdivisão, permanecendo apenas nas subcontratações o tempo verbal “poderá”, por esse motivos já foram citadas atualizadas no tópico a que se refere essa nota.

suas compras estratégias sem ferir os princípios das principais leis de licitações, a Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993 (Lei das Licitações e Contratos da Administração Pública) e a Lei nº 10520 de 17 de julho de 2002 (Modalidade de Licitações denominada Pregões para Aquisição de Bens e Serviços Comuns).

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 (LEI COMPLEMENTAR Nº147/2014).

Um dos avanços importantes, que podem proporcionar o fomento ao desenvolvimento local, foi a inclusão, junto ao Art. 48 do §3º, da criação de forma justificada da priorização que institui a possibilidade de contratação de MPE, que estejam sediadas no local ou na região, com valor de custo dos produtos em um limite de até 10% do melhor preço válido, sendo necessário estar previsto no instrumento convocatório⁹.

Art. 48 - § 3º Os benefícios referidos no caput deste artigo poderão, justificadamente, estabelecer a prioridade de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte sediadas local ou regionalmente, até o limite de 10% (dez por cento) do melhor preço válido (NR).

Existem modalidades de compras feitas pela administração pública que são a licitação, dispensa de licitação e a inexigibilidade de licitação, as quais podem ser aplicadas de acordo com as normativas previstas na Lei nº 8.666, Art. 24 de 21 de junho de 1993. A dispensa ou inexigibilidade são circunstâncias descritas na Lei que autoriza a Administração Pública a não realizar o procedimento licitatório para a aquisição de bens e serviços. Sendo que, na Administração Direta os valores para Bens e Serviços estão definidos em até R\$ 80.000,00, Obras e Serviços de Engenharia, até R\$ 15.000,00, conforme inciso I e II do Artigo 24. Já para a Administração Indireta estão previstos para Bens e Serviços até R\$ 16.000,00 e Obras e Serviços de Engenharia até 30.000,00, conforme parágrafo único do Art. 24.

⁹ Refere-se ao edital publicado com os dados da licitação ou da chamada pública, no qual constam os produtos, valores e condições de fornecimento.

Art 49 - IV -... a licitação for dispensável ou inexigível, nos termos dos arts. 24 e 25 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, excetuando-se as dispensas tratadas pelos incisos I e II do art. 24 da mesma Lei, nas quais a compra deverá ser feita preferencialmente de microempresas e empresas de pequeno porte, aplicando-se o disposto no inciso I do art. 48.” (NR).

Já nas modalidades de licitações de convite, tomada de preços, concorrência (registro de preços) e Pregões Presenciais ou Eletrônicos (registro de preços), os valores são diferentes (Quadro 1).

Quadro 1 – Modalidades de Licitações e valores percebidos para escolha.

Bens e Serviços	Obras e Serviços de Engenharia
Convite	
Até R\$ 80.000,00	Até R\$ 150.000,00
Tomada de Preços	
De R\$ 80.000,01 até R\$ 650.000,00	De R\$ 150.000,01 até R\$ 1.500.000,00
Concorrência	
Acima de R\$ 650.000,00	Acima de R\$ 650.000,00

Fonte: Lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, Art. 23, I e II.

Em 2014, a Lei Geral das MPE nº 123/2006 sofreu uma alteração a partir da regulamentação da Lei nº 147/2014, na qual os aspectos importantes ligados a compras governamentais passaram a ser de cunho obrigatório, como já apresentado. No caso das licitações dispensáveis ou inexigíveis, os critérios do tratamento diferenciado as MPE não serão aplicados, salvo no caso de serviços de engenharia de até R\$ 15 mil ou de compras de serviços de até R\$ 8 mil reais (Lei Complementar Nº 147, de 7 de agosto de 2014).

6 PROGRAMAS DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS DE ALIMENTOS: PNAE E PAA

Além da Lei Geral das MPE, que cria um ambiente favorável aos negócios no âmbito da micro e pequena empresa, com grande número de empresas beneficiadas (99,2%, segundo o SEBRAE), o governo federal criou programas que visam incentivar a comercialização de alimentos por meio de chamadas públicas¹⁰ e licitações de alimentos especificamente. O PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) e o PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) têm enfoque em uma distribuição de renda que incorpore o meio rural. Eles estabelecem regras específicas em prol do desenvolvimento de comunidades locais, a partir da compra de produtos alimentares, beneficiando diretamente os municípios que aplicam e a comunidade que produz.

O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) é uma ação do Fome Zero que alia o combate à pobreza e à insegurança alimentar a instrumentos de inclusão social e de facilitação da comercialização de alimentos provenientes de agricultores familiares e suas organizações. A inclusão do combate à fome na agenda governamental é um fenômeno recente no país, tendo tido mais destaque na década de 1990. A principal ideia por trás do PAA é a promoção do desenvolvimento com inclusão social, por meio do desenho de políticas diferenciadas e dirigidas para segmentos da agricultura familiar. Os públicos envolvidos no desenho do PAA normalmente são os segmentos com maior capacidade produtiva no território, mas o programa atende também mercados institucionais e grupos da sociedade em situação de insegurança. A dinâmica da política parte da esfera federal, onde se estabelecem as regras que são repassadas para as demais instâncias regionais, estaduais e municipais. Sua territorialização dá-se numa dinâmica descendente até as organizações que estão articuladas no território (BUARQUE *et al* 2012, p. 29).

Sendo assim, as estratégias de compras governamentais podem estar alicerçadas no âmbito da localidade, já que os agricultores familiares no contexto do PAA serão inseridos na lógica de comercialização aos municípios da sua produção alimentar, por meio de chamadas públicas. A legislação criada em 2003 já sofreu alterações em seu texto, ficando assim estabelecido no Art. 19, quanto às finalidades:

¹⁰ Chamada pública, ato que dispensa o procedimento licitatório e é realizado todo início do ano junto aos fornecedores locais, para a formalização do processo. Existe a necessidade do município criar o CAE- Conselho de Alimentação Escolar, para atender as exigências do FNDE (FNDE, 2012).

I - incentivar a agricultura familiar, promovendo a sua inclusão econômica e social, com fomento à produção com sustentabilidade, ao processamento de alimentos e industrialização e à geração de renda; II - incentivar o consumo e a valorização dos alimentos produzidos pela agricultura familiar; III - promover o acesso à alimentação, em quantidade, qualidade e regularidade necessárias, das pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional, sob a perspectiva do direito humano à alimentação adequada e saudável; IV - promover o abastecimento alimentar, que compreende as compras governamentais de alimentos, incluída a alimentação escolar; V - constituir estoques públicos de alimentos produzidos por agricultores familiares; VI - apoiar a formação de estoques pelas cooperativas e demais organizações formais da agricultura familiar; e VII - fortalecer circuitos locais e regionais e redes de comercialização (Lei nº 10.696, de 2 de julho de 2003, art.19).

Já o PNAE tem uma concepção diferenciada, o qual foi fundado em 1955 com enfoque na transferência, em caráter suplementar, de garantir recursos financeiros aos estados, ao Distrito Federal e aos municípios destinados a suprir, parcialmente, as necessidades nutricionais dos alunos.

O PNAE tem caráter suplementar, como prevê o artigo 208, incisos IV e VII, da Constituição Federal, quando determina que o dever do Estado (ou seja, das três esferas governamentais: União, estados e municípios) com a educação é efetivado mediante a garantia de "educação infantil, em creche e pré-escola, às crianças até cinco anos de idade" (inciso IV) e "atendimento ao educando, em todas as etapas da educação básica, por meio de programas suplementares de material didático escolar, transporte, alimentação e assistência à saúde" (inciso VII) (FNDE, 2012).

O PNAE contribui para o desenvolvimento regional, através do fomento da agricultura familiar, com uso das compras públicas alicerçadas na localidade, pois o volume de compras pode ser considerado grande já que o intuito é o atendimento de alunos de toda a educação básica (infantil, fundamental, médio e de jovens e adultos), além de escolas comunitárias por meio de transferências de recursos financeiros (Art. 4º da Lei 11.947). Conforme dados do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação - FNDE, em 2014, o orçamento do Programa foi de 3,5 milhões e beneficiou mais de 43 milhões de estudantes. A Lei que regulamenta as compras do PNAE, via licitações diretas ou não, da agricultura familiar é a Lei nº 11.947 de 16 de junho de 2009, a qual visa que pelo menos 30% das compras de merenda sejam adquiridos desse público.

Com isso pode-se dizer que o Programa estimula o desenvolvimento econômico e sustentável das comunidades, favorecendo a localidade, já que, conforme o Art. 14, o percentual mínimo de 30% nas compras é obrigatoriedade dos

municípios e ou entidades conveniadas para sua aplicabilidade nas licitações ou não para a merenda escolar.

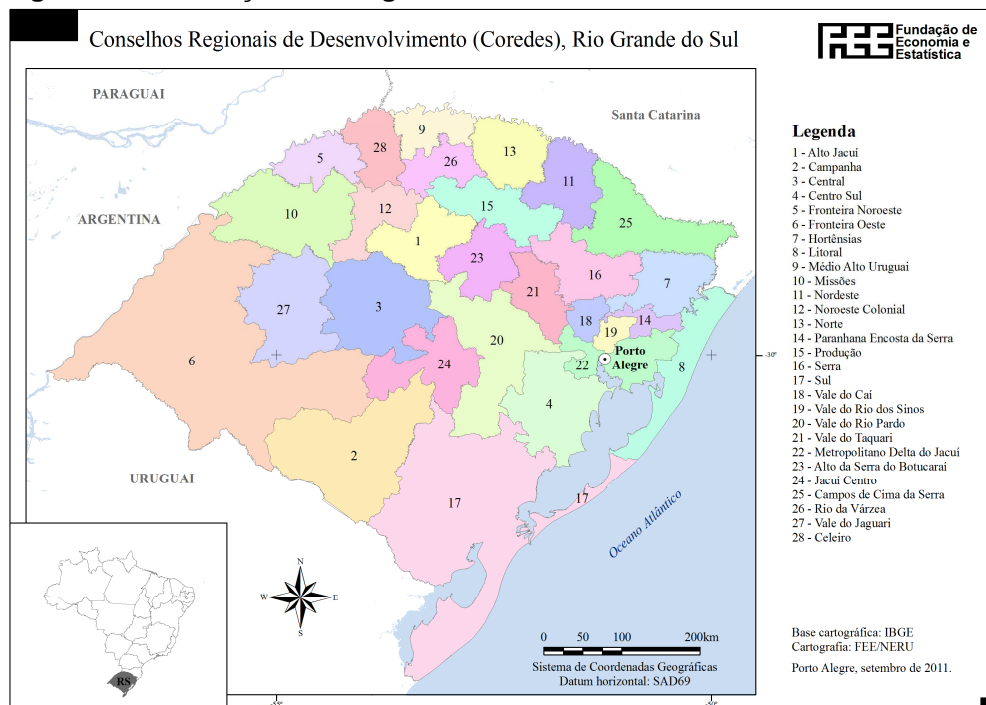
Art. 14. Do total dos recursos financeiros repassados pelo FNDE, no âmbito do PNAE, no mínimo 30% (trinta por cento) deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentamentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e comunidades quilombolas. § 1º A aquisição de que trata este artigo poderá ser realizada dispensando-se o procedimento licitatório, desde que os preços sejam compatíveis com os vigentes no mercado local, observando-se os princípios inscritos no Art. 37 da Constituição Federal, e os alimentos atendam às exigências do controle de qualidade estabelecidas pelas normas que regulamentam a matéria (LEI Nº 11.947, 2009).

A Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) destaca que a agricultura familiar gera mais de 80% da ocupação no setor rural e responde por sete de cada 10 empregos no campo e por cerca de 40% da produção agrícola. Em 2009, dos alimentos que compuseram a cesta alimentar da CONAB, cerca de 60% originaram-se da Agricultura Familiar. Outros programas, além do PNAE e PAA, começaram a surgir da mesma vertente, gerando novas oportunidades para os pequenos negócios, principalmente a partir da criação de ambientes legais que proporcionam a realização de ações diferenciadas e legítimas. O Programa Fornecer-RS surgiu como uma nova possibilidade ao Estado do Rio Grande do Sul.

7 PROGRAMA *FORNECER-RS*: COMPRAS PÚBLICAS E FOMENTO AO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O Estado do Rio Grande do Sul possui 497 municípios, com uma população total de 10.841.802 habitantes, em uma área de 281.748,5², distribuídos em 28 COREDES (Conselho Regional de Desenvolvimento) (Figura 5). A formação econômica do Estado é baseada na agropecuária, que representa 8,4% do Valor Adicionado Bruto-VAB, a indústria com 25,2% e os serviços com 66,4%. Sendo que em relação ao Brasil, a indústria foi de 6,2%, a agropecuária de 10,1% e os serviços de 6,2% no mesmo período (2012), conforme dados da FEE – Fundação de Economia e Estatística do RS. Em 2012, o Estado apresentou um PIB (Produto Interno Bruto) de 277.7bilhões, representando assim 6,3% do PIB brasileiro, mantendo o Rio Grande do Sul na quarta colocação entre as maiores economias do País: São Paulo (32,1%), Rio de Janeiro (11,5%) e Minas Gerais (9,2%).

Figura 5– Distribuição das Regiões do RS conforme os COREDES.



Fonte: FEE (2011).

Conforme dados da Central de Compras e Licitações do RS – CELIC, o *Fornecer-RS* foi instituído em 2011, como um programa destinado aos empresários de pequenos negócios e busca explorar o poder de compra do Estado como política

de desenvolvimento econômico regional. Com o objetivo de gerar economia no processo de compras realizado pelo governo do estado e de possibilitar a distribuição de renda de forma igualitária aos municípios, rompendo com a lógica dos grandes fornecedores, “(...) ao fomentar a economia local com tratamento diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte. Nesse sentido é que se pode perceber que as compras públicas podem representar uma interessante e potente política pública distributiva” (JUNIOR, 2013, p. 2).

7.1 A abrangência do Programa *Fornecer-RS* e o ambiente legal

Na figura 6 é possível identificar os municípios integrantes do Programa *Fornecer-RS*. Este é uma iniciativa da Secretaria da Administração e dos Recursos Humanos e a execução fica sob a responsabilidade da Subsecretaria da Administração Central de Licitações, com uma parceria com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Incentiva e fortalece pequenos negócios e, ao mesmo tempo, gera economia para o Estado e diminui desigualdades sociais ao permitir a ampliação de fornecedores de produtos necessários ao mesmo.

Figura 6 – Municípios que compõe o Programa *Fornecer-RS*



Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações (2015).

O *Fornecer-RS* está baseado em duas leis. A primeira é a Lei Complementar nº 123, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. A outra é a Lei Estadual nº 13.706, de 6 de abril de 2011, que prevê, entre outras medidas, a exclusividade nas contratações de micro e pequenas empresas para as compras de até R\$ 80 mil, juntamente com o Decreto Estadual nº 48.160, de 14 de julho de 2011. O Estado adquire diversos produtos, como leite, pão, carne e produtos não perecíveis, entre outros. Mas também contrata outros itens, como, por exemplo, reforma de prédios.

O objetivo da Lei é de criar um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios no Estado do Rio Grande do Sul, através da ampliação da participação nas compras públicas das MPE, tendo previsto no Art. 2º as modificações necessárias.

Art. 2º Para a ampliação da participação das microempresas e das empresas de pequeno porte nas licitações, os órgãos ou entidades contratantes deverão, sempre que possível: I - estabelecer e divulgar um planejamento anual das contratações públicas a serem realizadas, com a estimativa de quantitativo e de data das contratações; II - ajustar o atual módulo de cadastro de fornecedores do Estado para identificar as pequenas empresas sediadas regionalmente, com as respectivas linhas de fornecimento, de modo a possibilitar a notificação das licitações e facilitar a formação de parcerias e subcontratações; III - padronizar e divulgar as especificações dos bens, serviços e obras contratados, de modo a orientar as microempresas e as empresas de pequeno porte para que ajustem os seus processos produtivos; IV - não utilizar, na definição do objeto da contratação, especificações que restrinjam injustificadamente a participação das microempresas e das empresas de pequeno porte sediadas regionalmente; e V - descentralizar a contratação de bens e serviços, sempre que for mais adequado para ampliar a participação de licitantes e para fomentar o desenvolvimento local e regional (LEI Nº 13.706, de 06 de abril de 2011).

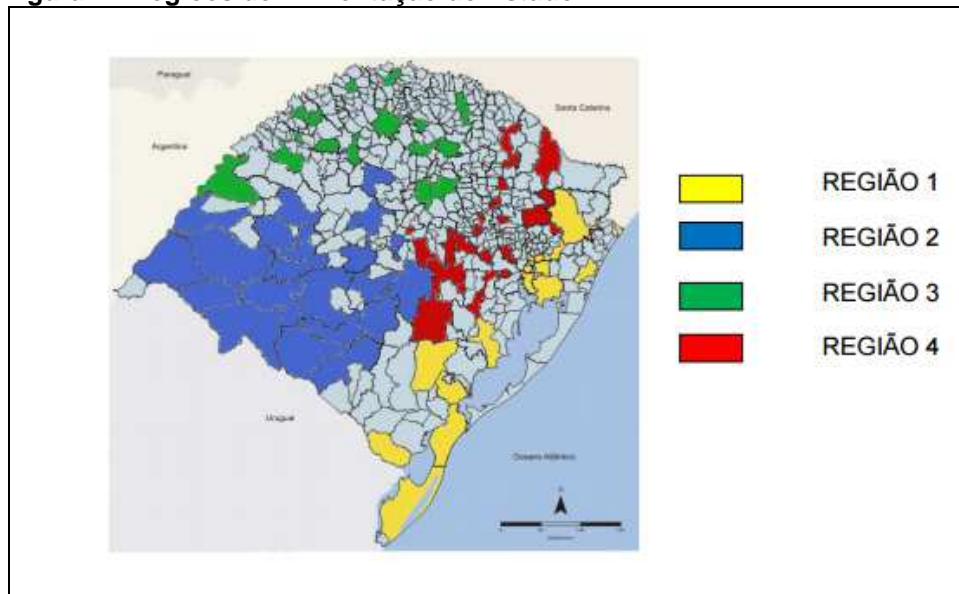
Assim as MPE recebem tratamento diferenciado frente às grandes empresas nas concorrências do Estado do Rio Grande do Sul, sendo que essas são feitas através do modelo de edital aplicado, que prevê a preferência ou a exclusividades do tipo de enquadramento de empresa, além de proporcionar vantagens já previstas na Lei Federal nº123/2006, modificada pela Lei nº147/2014, no âmbito dos empates em Pregões e Licitações e na regularidade fiscal.

O Programa passou pelas fases de execução, iniciando-se em 2011 e indo até os dias atuais (2015), no entanto, modificou-se a forma de abordagem das compras, que se iniciou por pregões presenciais, de forma estratégica, deslocando-

se até as regiões definidas com base na classificação de “Regiões de Alimentação do Estado” (Fig. 7). Em 2015, passou a aplicar pregões eletrônicos para o Programa, porém ainda fazendo o tratamento diferenciado e simplificado previsto na legislação.

Para a divisão de regiões do Programa, a CELIC utilizou-se de um recorte em quatro regiões R1, R2, R3 e R4, no qual, de acordo com a classificação da FEE – Fundação de Economia e Pesquisa - a R2 apresentou, no grupo de municípios abrangidos, a menor taxa de desenvolvimento sócio econômico (IDESE¹¹).

Figura 7 - Regiões de Alimentação do Estado



Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações (2015).

Dessa forma, os pregões realizados pelo *Fornecer-RS* asseguram exclusividade ou preferência para micro e pequenas empresas. Nos pregões exclusivos só podem participar micro e pequenas empresas (MPE). Já nos pregões preferenciais qualquer empresa pode participar, mas os pequenos negócios têm tratamento diferenciado e a preferência de compra em casos de empate dos valores. Em ambos os casos, a lei simplifica os documentos que devem ser apresentados no caso de o vencedor ser uma microempresa, empresa de pequeno porte ou

¹¹ Esse corresponde a um índice sintético, inspirado no IDH, que abrange um conjunto de indicadores sociais e econômicos classificados em cinco blocos, temáticos: renda, educação, saneamento, domicílios e saúde. Mensura, assim, o nível de desenvolvimento do Estado e dos COREDES.

microempreendedor individual, além dos documentos para credenciamento de participação nos certames¹².

7.2 Documentos exigidos para as licitações do Programa *Fornecer-RS*

Quando declarado vencedor, o empreendedor participante da licitação irá apresentar os documentos exigidos pela CELIC, os quais foram simplificados e padronizados, atendendo as exigências legais da Lei Geral das MPE, e facilitando o acesso igualitário das empresas (JUNIOR, 2013), ficando assim estabelecidos: 1. Cópia do documento de identidade do titular, sócio ou administrador da empresa; 2. Cópia do contrato social e alterações (se sociedade) ou do registro comercial (se empresário individual) ou do certificado de cadastramento do microempreendedor individual; 3. Cópia do alvará de localização e funcionamento, em vigor na data de sua apresentação, expedido pela prefeitura municipal da jurisdição fiscal da matriz da Pessoa Jurídica, bem como das filiais que pretendam promover o faturamento e a entrega de materiais, com comprovante de pagamento ou reimpressão atual; 4. Cópia do alvará sanitário, com comprovante de pagamento ou reimpressão atual; 5. Declaração da licitante de que não emprega menor de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e não emprega menor de dezesseis anos, ressalvado na condição de aprendiz, a partir de 14 anos, conforme modelo do Anexo VI, assinado pelo representante legal; 6. Prova de regularidade com a Fazenda Federal, mediante a apresentação de Certidão Conjunta de Débito relativa a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União, emitidas em conjunto pela Receita Federal do Brasil e Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) conjunta com o INSS (Instituto Nacional da Seguridade Social); 7. Prova de regularidade com a Fazenda Estadual da sede do licitante, bem como com a Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul, independentemente da localização da sede ou filial do licitante;

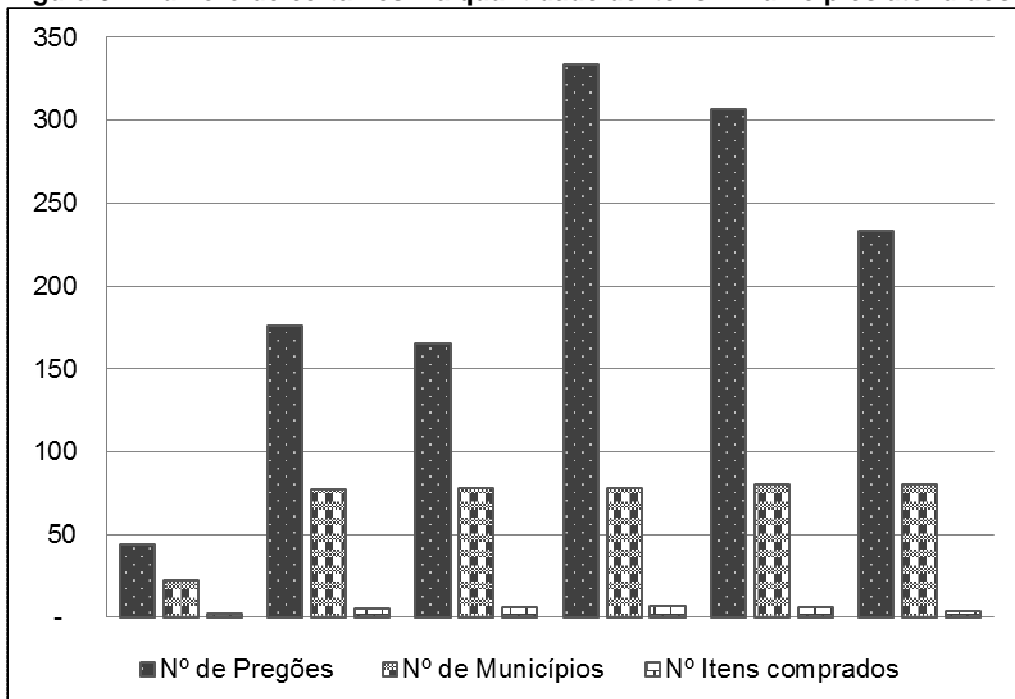
¹² Os documentos a que se refere para a apresentação no certame da empresa no ato do seu credenciamento são: a. Cópia do documento de identidade do titular, sócio ou administrador da empresa e do representante, se for o caso. b. Cópia do contrato social e alterações (se sociedade) ou do registro comercial (se empresário individual) ou do certificado de cadastramento do microempreendedor individual. c. Cópia do enquadramento como microempresa (ME) ou empresa de pequeno porte (EPP) arquivado na Junta Comercial. d. Declaração de que o licitante atende plenamente aos requisitos de habilitação exigidos no edital, conforme modelo do Anexo III do edital, assinada pelo representante legal. e. Declaração da licitante acerca do enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, conforme modelo do Anexo IV do edital, assinada pelo representante legal. f. Declaração de conformidade com a proposta.

8. Prova de regularidade com a Fazenda Municipal, da sede do licitante; 9. Prova de regularidade perante o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS); 10. Regularidade trabalhista mediante apresentação de Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas (CNDT), emitida pela Justiça do Trabalho; e 11. Certidão Negativa de Falência ou de Processo de Recuperação Judicial (Concordata) expedida pelo distribuidor do Foro da sede da matriz da pessoa jurídica.

7.3 Economicidade para o Governo e distribuição de renda

Nas pesquisas preliminares para composição do trabalho, contatou-se os resultados do Programa *Fornecer-RS* em economicidade para o Estado, desde 2011, com percentuais variáveis em relação ao gasto público anterior a implementação do Programa. Em relação ao número de certames realizados, na figura 8, demonstra-se a relação entre esse número x a quantidade de itens x municípios atendidos.

Figura 8 – Número de certames x a quantidade de itens x municípios atendidos.

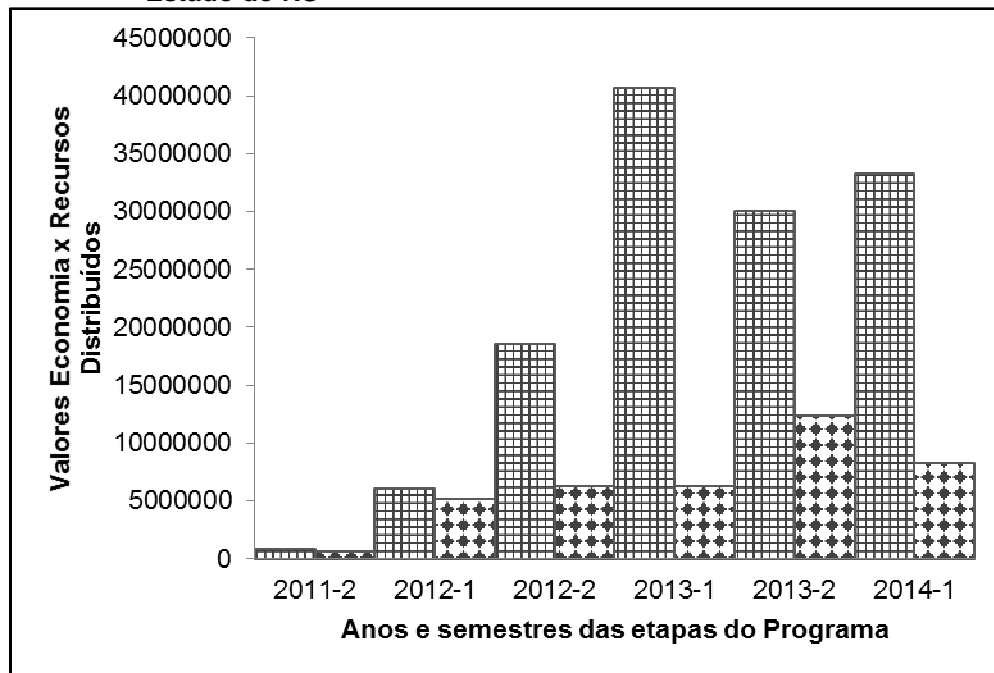


Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações (2015).

Pode-se observar que o número de municípios atendidos pelo Programa teve pouca alteração durante o período de realização, já o número de pregões realizados

oscilou em todas as etapas do programa. Pode haver ligação com os dados divulgados, em relação à redução de gastos do governo, ou seja, a economicidade para o estado do Rio Grande do Sul e distribuição de recursos. A figura 9 apresenta a análise divulgada pela SARH/CELIC, junto ao site oficial do Programa em 2015, correspondente a seis etapas divulgadas.

Figura 9 - Resultados Fornecer em recursos distribuídos e economia para o Estado do RS



Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações (2015).

Na figura 9, apresentam-se os valores das aquisições, um comparativo entre valor dos recursos distribuídos x valor da economia do Estado, com a aplicação do Programa *Fornecer-RS* nas aquisições de pão, leite, carne, ovos, hortifrutigranjeiros, embutidos e não perecíveis. Sendo que os pregões ocorrem nos 78 municípios que possuem Presídios do Sistema SUSEPE, que conforme citado em 2013-2 e 2014-1, passaram a 80 municípios atendidos, no entanto, no site da SARH/CELIC é divulgado o atendimento a apenas 78 municípios, conforme já citado na figura 8.

Tabela 5 - Resultados Fornecer RS 2011-2 a 2014-1

Anos- semestres	Nº de Pregões	Nº de Municípios	Nº Itens comprados	Valor dos Recursos Distribuídos	Valor da Economia *
2011-2 *	44	22	2	R\$ 888.738,60	R\$ 648.300,60
2012-1 *	176	77	5	R\$ 6.005.881,92	R\$ 5.190.873,54
2012-2 *	165	78	6	R\$ 18.551.698,40	R\$ 6.268.480,78
2013-1 *	334	78	7	R\$ 40.698.320,20	R\$ 6.268.480,78
2013-2 *	307	80	4	R\$ 30.109.068,58	R\$ 12.390.153,03
2014-1 *	233	80	4	R\$ 33.218.413,37	R\$ 8.257.549,14

Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações, (2014). * semestre

Corroborando com esses resultados, apresentam-se as Etapas do Programa divulgadas pela CELIC, com os respectivos resultados por etapa, conforme site do Programa (Quadro 2).

Conforme a CELIC, o valor da economia chegou a 25,1%, em um montante de R\$ 44 milhões de reais, a partir da execução de 1.265 pregões realizados em todas as etapas de 2011 a 2014 (seis no total), a qual considerou uma redução dos gastos com itens de alimentação, do sistema SUSEPE, de quase 175 milhões para 131 milhões, sendo destes, 69 milhões de reais adquiridos de Micro e Pequenas Empresas em produtos durante as etapas, 52,6% do total gasto. O total de distribuição de recursos para os pequenos negócios nas ações do Programa Fornecer chegou a R\$ 80.664.548,77 (oitenta milhões, seiscentos e sessenta e quatro mil, quinhentos e quarenta e oito reais e setenta e sete centavos), divulgados até dezembro de 2014 (SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações, 2015).

Quadro 2– Resultados por Etapa do Programa *Fornecer-RS*

2011/02	A etapa I teve início em setembro de 2011, na ocasião foram realizados 44 pregões presenciais na região denominada pelo governo como Região 2, que compreende os municípios de Agudo, Alegrete, Bagé, Caçapava do Sul, Cacequi, Cachoeira do Sul, Cruz Alta, Dom Pedrito, Itaqui, Jaguarí, Júlio de Castilhos, Lavras do Sul, Quaraí, Rosário do Sul, Santa Maria, Santana do Livramento, Santiago, São Francisco de Assis, São Gabriel, São Sepé, São Vicente do Sul e Uruguaiana. Nesses pregões presenciais, foram adquiridos de micro e pequenas empresas o pão e o leite para presídios estaduais localizados nesses municípios.
2012/01	Até abril de 2012, foram realizados 174 pregões presenciais. Para os itens pão e leite foram atingidos 76 municípios que correspondem à totalidade das localidades onde são fornecidos estes itens para presídios, Hospitais da Brigada Militar, Polícia Civil e Fundação de Proteção Especial. As carnes, ovos e embutidos foram adquiridas nos primeiros 22 municípios.
2012/02	Foram realizados 167 pregões presenciais para a compra de pão, leites, carnes, ovos e embutidos em 78 municípios do Rio Grande do Sul. Nos 22 primeiros municípios que receberam o Programa foram adquiridos também os produtos não perecíveis como arroz, feijão, farinha, etc.
2013/01	Foram realizados 338 pregões em 80 municípios, de fevereiro a abril de 2013. Nesta etapa, além do pão, leite, carne e não perecíveis, foi realizado também um piloto com hortifrutigranjeiros na Região 3. Nesta edição, 99% dos pregões foram bem-sucedidos.
2013/02	– Nesta fase foram realizados 307 pregões em 80 municípios, de setembro a novembro de 2013. Foram mantidos os mesmos itens da etapa anterior: pão, leite, carne e não perecíveis. Nesta edição, 100% dos pregões foram bem-sucedidos.
2014/01	Na sexta etapa do Programa a aquisição de pão e leite foi unificada, os produtos foram licitados num único pregão. No total, foram realizados 233 pregões, em 78 municípios. Foram mais de R\$ 34 milhões em distribuição de recursos, sendo 59% adquirido diretamente dos pequenos negócios, o que corresponde a aproximadamente R\$ 20 milhões.

Fonte: SARH/CELIC - Subsecretaria da Administração Central de Licitações, 2015.

Com base nesses dados, buscaram-se averiguar quais são os resultados para as Micro e Pequenas Empresas atuantes nesses processos licitatórios, com tratamento favorecido, diferenciado e simplificado, aplicado pelo Estado no Programa *Fornecer-RS*, nos quais o enfoque da pesquisa de campo, a partir das entrevistas, está alicerçado na distribuição de renda, gerada pelas empresas em reflexo desse novo fluxo econômico introduzido com as licitações e apresentados no capítulo que segue.

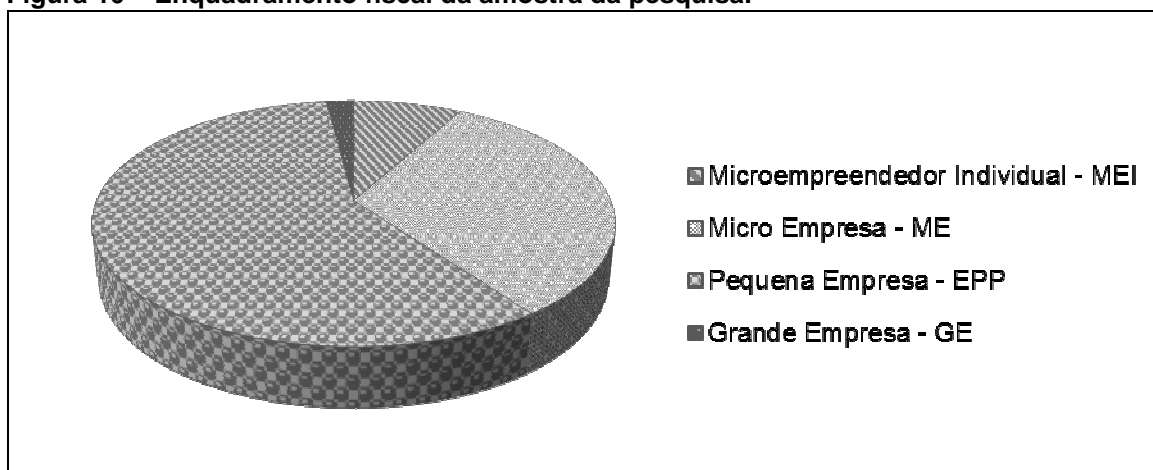
8 PARTICIPAÇÃO DAS MPE NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS

Para a análise dos dados da pesquisa utilizou-se do método de triangulação, que leva em consideração além das fontes de informação de dados teórica, o conhecimento empírico do pesquisador. A base de coleta de dados utilizada constitui-se de documentos do Programa *Fornecer-RS* obtidos pelo site, livros, artigos, dissertações, teses, documentos de pesquisas do SEBRAE e de entrevistas semiestruturadas realizadas mediante questionário com abordagem via telefone ou e-mail. A amostra está composta de 50 empresas e um gestor do SEBRAE-RS, da área de Políticas Públicas. As entrevistas foram aplicadas entre os dias 04 de fevereiro de 2015 e 17 de julho de 2015, sendo validados os questionários de 47 empresas em virtude da participação nas licitações.

8.1 Perfil das empresas participantes das entrevistas

Para a análise da amostra da pesquisa, inicialmente, identificou-se o público entrevistado, em porte de enquadramento, setor e região de atuação. As empresas entrevistadas estão enquadradas pelo porte apresentado na figura 10.

Figura 10 – Enquadramento fiscal da amostra da pesquisa.

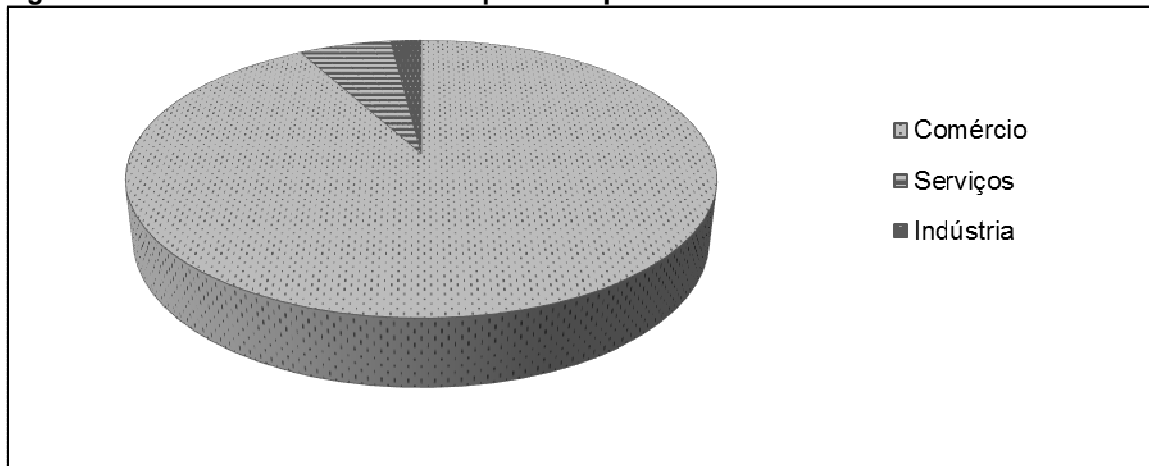


Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Conforme verificado, compreendem um percentual de 58% enquadradas como empresas de pequeno porte - EPP, 32% como microempresas - ME, 8% como microempreendedores individuais - MEI e 2% como grandes empresas, GE. Na

figura 11, verifica-se que, desse conjunto empresarial, a atuação maior das empresas participantes do Programa está alocada no comércio, seguido dos serviços e da indústria.

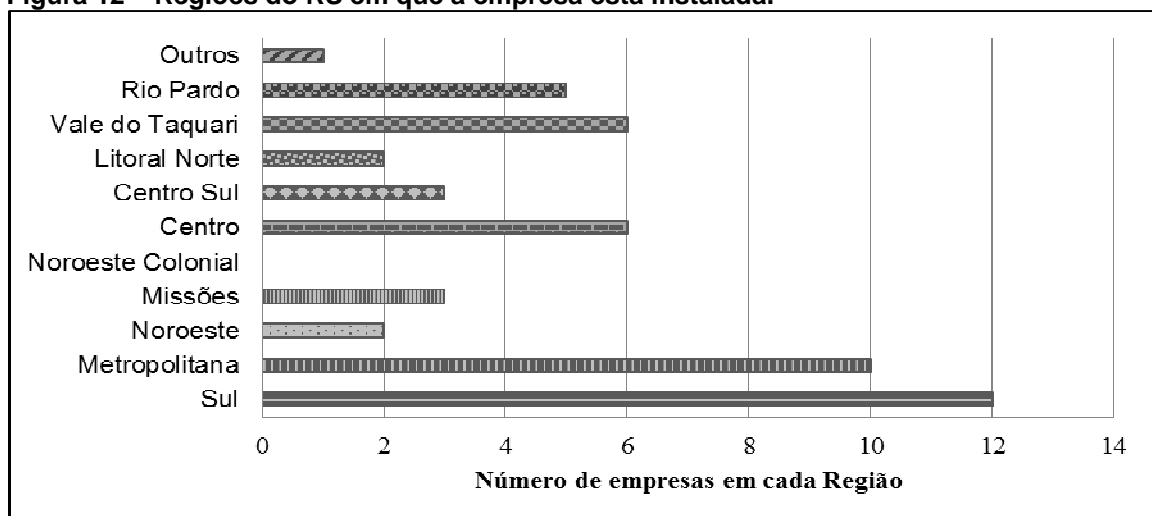
Figura 11 – Setores da economia em que as empresas atuam.



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Verificou-se que 92% do total entrevistado estão no setor de comércio, seguidos por serviços com 6% e indústria com 2%. Essa classificação: comercio, serviços e indústria levou em consideração os dados repassados pelas empresas. Ainda na caracterização do público entrevistado apresenta-se a localização da empresa quanto às regiões de abrangência dentro do Estado do Rio Grande do Sul (Figura 12).

Figura 12 – Regiões do RS em que a empresa está instalada.



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Averiguou-se que 24% das empresas da amostra da pesquisa estão instaladas na Região Sul, 20% na Metropolitana, 12% no Centro e o mesmo percentual no Vale do Taquari, 10% no Rio Pardo, 6% nas Missões e na Centro Sul, 4% no Litoral Norte e 2% em outras Regiões citadas, sendo essa a Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul.

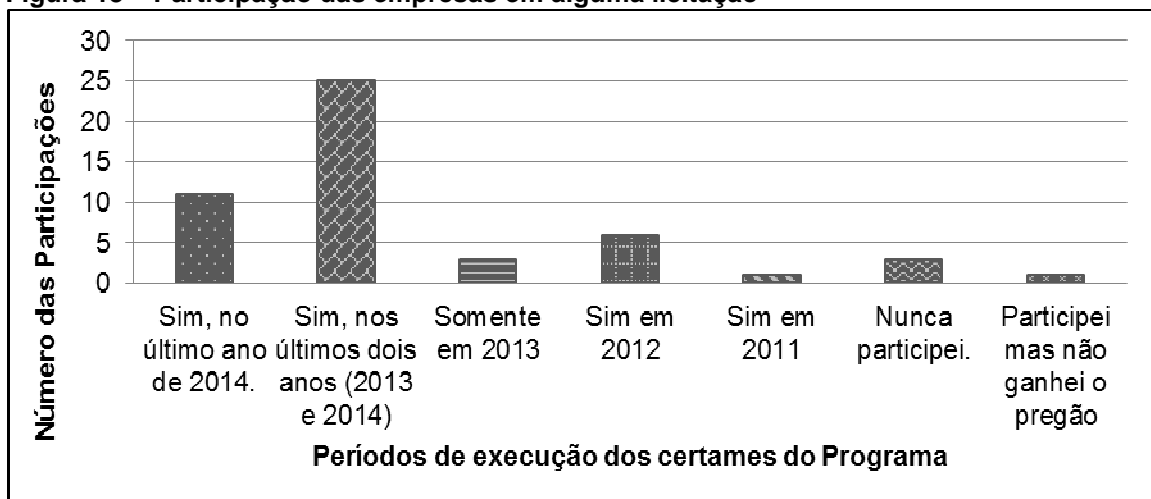
8.2 Importância e frequência da participação nas licitações do Programa

Visando identificar a opinião dos entrevistados quanto ao Programa, foram feitas perguntas abertas qualitativas, com o intuito que fossem descritas a importância para a empresa da sua participação no Programa *Fornecer-RS*, bem como, se vislumbrava vantagens. Um dos empreendedores entrevistados citou que:

Minha empresa é voltada para a área de licitações, com abrangência nos municípios e com o Fornecer tivemos a oportunidade de estar atuando no Estado. É uma pena que o projeto não atua em todos os presídios, pois iria dar mais oportunidade às empresas e tirar os "tubarões" que hoje atendem (REPRESENTANTE DA EMPRESA, 1, 2015).

O perfil dos entrevistados resume-se em sua grande maioria de empresas MPE, do setor de comércio alocadas no interior do Estado do Rio Grande do Sul, com participação em processos licitatórios. Quando perguntado se a empresa havia participado de alguma licitação e em que ano, 98% responderam que sim e designaram os anos de atuação conforme demonstrado na figura 13.

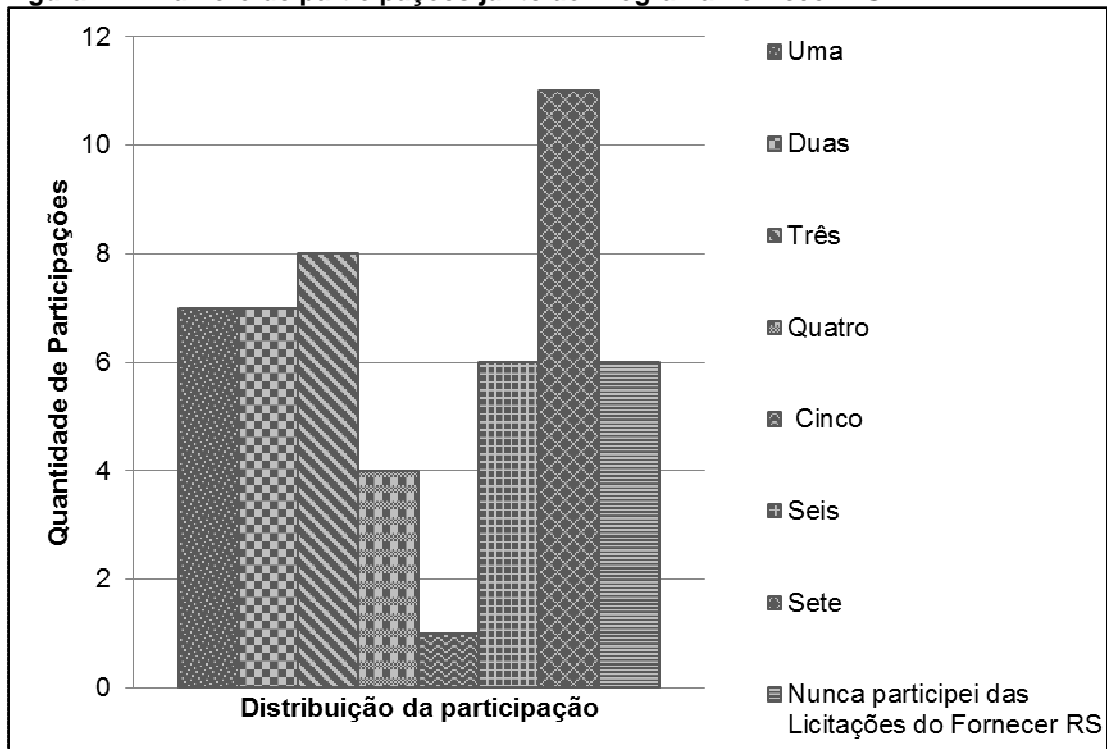
Figura 13 – Participação das empresas em alguma licitação



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora (2015).

O intuito desse questionamento foi de verificar se a empresa já havia participado ou não de alguma licitação, vinculando os períodos aos similares das etapas do Programa, entendendo assim em que período essa participação havia se dado, para nortear os parâmetros da atuação crescente ou não junto a esse novo espaço de vendas, ou seja, a oportunidade de adentrar o mercado das licitações. Identificou-se que 50% estiveram participando nos anos de 2013 e 2014, 22% no último ano, em 2014, 12% em 2012, 6% em 2013 e o mesmo percentual salientou que nunca participou, 2% em 2011 e 2% participou, mas não ganhou o pregão. Do total da amostra apenas 3, das 50 empresas, nunca participaram de licitações. Já na figura 14, seguindo a linha de verificação das participações, é possível identificar quantas vezes a empresa citou sua participação junto as licitações do Programa *Fornecer-RS*.

Figura 14 – Número de participações junto ao Programa *Fornecer-RS*



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

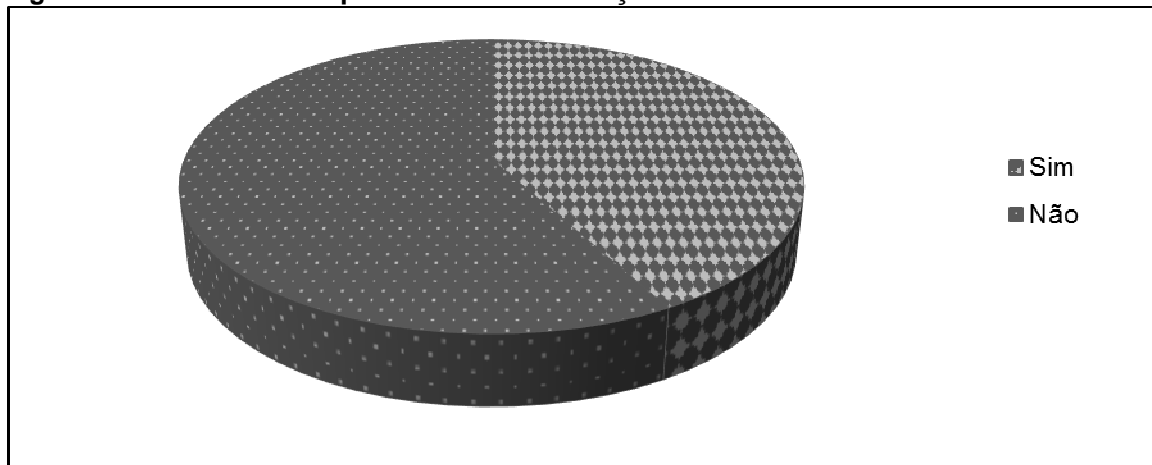
O que se pode observar, através do cruzamento dos dados, é que 88% do total da amostra selecionada já participou, em algum momento, das licitações do Programa, e que essa participação é crescente, tanto nas licitações como um todo, demonstradas na figura 13, quanto nas específicas, objeto do estudo, estando em

uma curva crescente de análise. Os dados estão assim distribuídos (Figura 14): 22% já participaram mais de sete vezes, ou seja, em todas as etapas do *Fornecer-RS*; 16% três vezes; 14% apenas uma vez e o mesmo percentual duas vezes; 12% seis vezes e 12% nunca participaram e ainda 2% cinco vezes.

8.3 Investimentos realizados pelas empresas, ampliação do seu faturamento e novas contratações

Para análise dessa importante ferramenta de distribuição de renda, a qual desloca recursos, antes centralizados, na compra de pão, leite, carne e não perecíveis da região metropolitana do Estado para o interior, segundo pesquisa do SEBRAE¹³ (2013), dos itens fornecidos pelas empresas: 36% são carnes e derivados, 36% pão, 32% leite, 16% alimentos não perecíveis, 3% hortifrutigranjeiros e 0,5% outros itens. Foi feita a verificação junto às empresas, se essa nova forma de comercialização junto ao Programa resultava em algum incremento financeiro e se esse refletia, por exemplo, em contratações, investimentos e faturamento. O resultado segue nas análises.

Figura 15 – Investimentos para atender as Licitações.



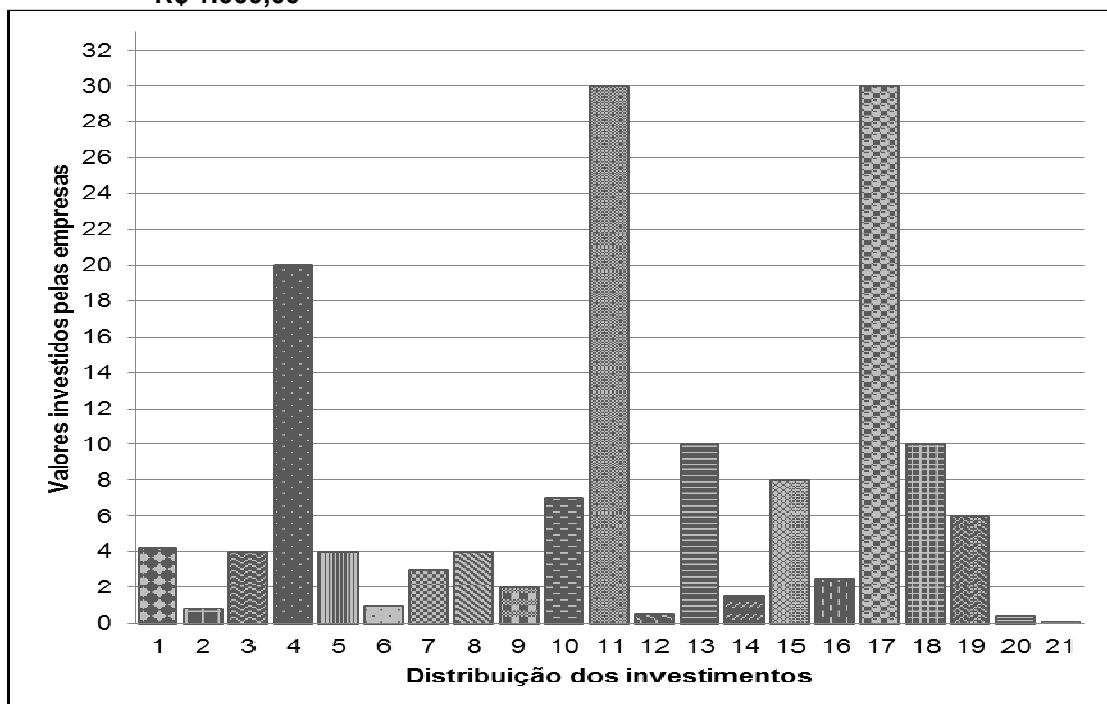
Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Conforme constatado, do total entrevistado, 58% não realizaram investimentos para atender as licitações, e 42% responderam que sim, que foi

¹³ O SEBRAE-RS aplicou uma pesquisa com uma amostra de 199 empresas que compõem d um universo de 269 empresas participantes do Programa Fornecer, de 15 de outubro a 05 de novembro de 2013, com vistas a analisar os resultados do Programa em geral.

necessário realizar investimentos nas empresas para atender a essa nova demanda de mercado (Figura 15). Conforme pesquisa aplicada pelo SEBRAE (2013), em média 19,2 % da produção das empresas é destinada a comercialização com o governo do Estado, na qual as empresas ainda salientaram que o incremento do seu faturamento com as vendas geradas nas licitações para o Estado chegou a 12,1% (dentro do perfil dos entrevistados do SEBRAE estão 73% do setor de comércio; 25% indústria e 2% serviços).

Figura 16 – Investimentos das empresas para atender às demandas de licitações em R\$ 1.000,00

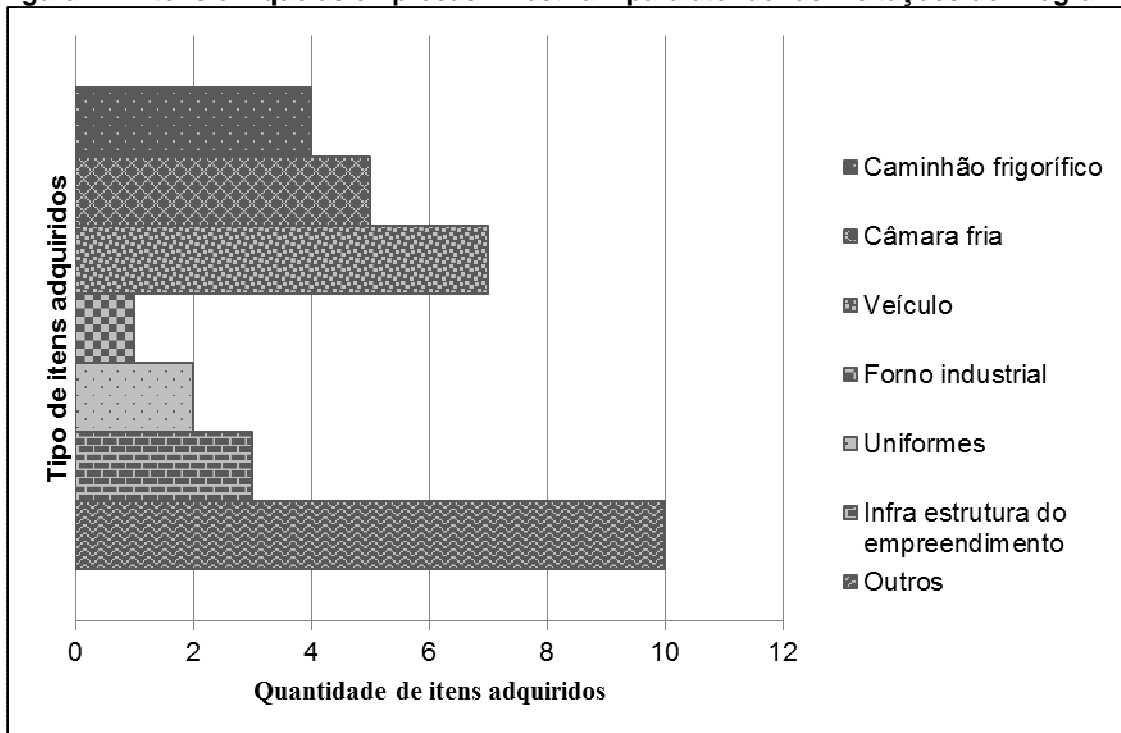


Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Quanto aos investimentos, foi identificado um valor que pode ser considerado relevante se analisado que esse recurso antes não estava “girando” na economia das cidades e regiões do interior do Estado e, sim, somente na Capital ou em “mãos” de grandes monopólios do varejo. E ainda, se considerada a amostra da pesquisa que está alicerçada em um montante de 50 empresas, destas, 47 atuantes em licitações, no qual o valor investido chegou, para esse grupo empresarial, a R\$ 1.490.000,00 (um milhão quatrocentos e noventa mil reais), no período de avaliação (2011-2014), tendo como base apenas 42% das empresas que consideraram que realizaram investimentos. Os outros 58% não realizaram ou não lembravam os valores para considerar nas respostas.

Dentre os investimentos citados temos desde valores menores como, R\$ 1.000,00, R\$ 8.000,00, até valores maiores, como R\$ 100.000,00, R\$ 200.000,00 e máximo de R\$ 300.000,00, apresentando assim uma média de investimentos das empresas de R\$ 70.952,38, se considerar que das 47 empresas, 20 fizeram investimentos, 42% os realizaram. Além de visualizar os valores foi perguntado em que as empresas estavam investindo para atender esse mercado, e elas citaram que os investimentos estavam distribuídos conforme a figura 17.

Figura 17 – Itens em que as empresas investiram para atender às Licitações do Programa



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

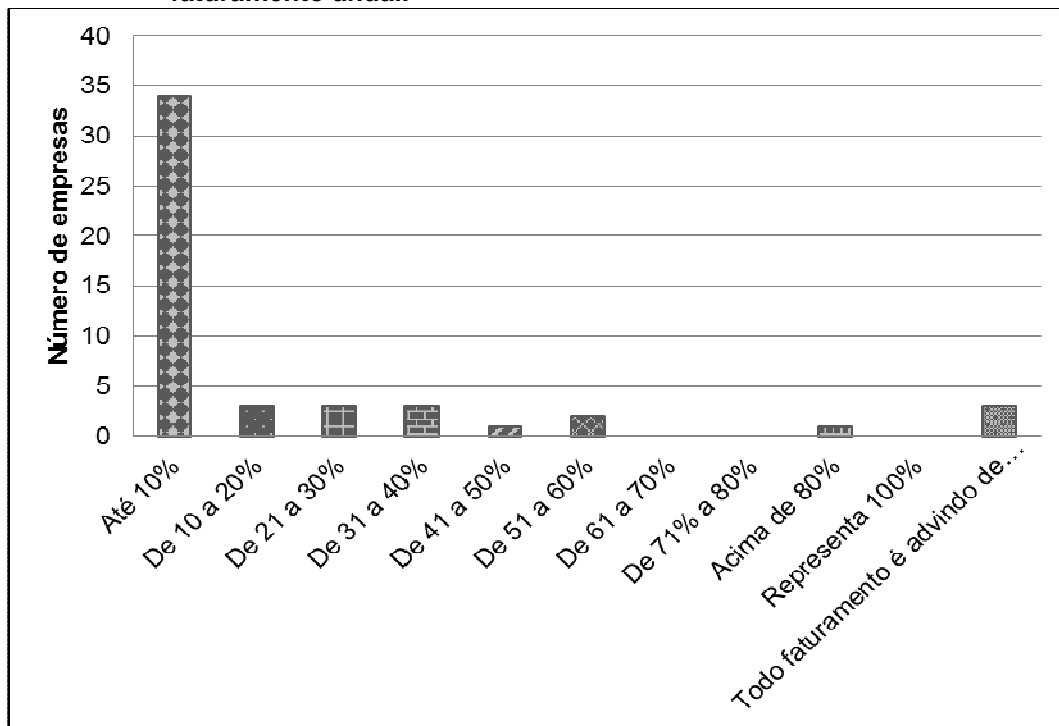
Nesse sentido, pode-se visualizar que foram citados 32 itens, os quais fizeram parte do rol de investimentos. Do total de empresas que realizaram investimentos (20 das 47 entrevistadas, ou seja, 42%), 31,25% investiram nos citados outros como: maquinários diversos, máquinas de modelar salgadinhos, caminhonete, freezers, itens de entrega, mercadorias, programas de computador e veículo refrigerado. Já para 21,87% o investimento esteve alocado em veículo, 15,62% em câmara fria, 12,50% em caminhão frigorífico, 9,37% na própria infraestrutura do empreendimento, 6,25% em uniformes e por fim 3,12% em forno industrial.

Em relação aos investimentos realizados para atender as licitações, um dos empresários entrevistados citou que “Consegui otimizar meu espaço de produção e

também teve um aumento significativo do faturamento, o qual resultou para aquisição de novos equipamentos para a empresa e ampliação do espaço físico” (REPRESENTANTE DA EMPRESA 2, 2015).

Tendo em vista a análise financeira dos resultados para a empresa, foi perguntado qual o percentual do seu faturamento que estava advindo das licitações (Figura 18), sendo que, conforme já citado pela pesquisado SEBRAE (2013), esse percentual chegou a 12,1%. O que ficou evidenciado nessa abordagem é que o valor da grande maioria está alocado em até 10% de incremento, chegando a 100% divididos por grupos empresariais de resultado.

Figura 18 – Percentual de participação que as licitações representam no faturamento anual.



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Nesse sentido, visualiza-se uma concentração no percentual de até 10%, já citado, para 68% das empresas pesquisadas, no entanto, o que se pode evidenciar é que existe um percentual relativo que está alocado de 10% a 40% (distribuídos nos grupos de: 10% a 20%; 21% a 30% e de 31% a 40%), em um total de 18% das empresas, sendo 6% em cada grupo, 4% de 51% a 60% do faturamento, 2% de 41% a 50% e o mesmo valor acima de 80%. Verificou-se que para 6% todo o faturamento é advindo de licitações.

Em relação ao citado nas pesquisas, que todo faturamento é advindo das licitações, foi evidenciado nas entrevistas e citado pelos representantes das empresas (3; 4 e 5) que a atuação dos seus negócios está voltada a:

“Licitações de prefeituras e escolas estaduais; (...) trabalhamos exclusivamente em prestação de serviços para órgãos públicos. Na verdade, a empresa que só participa de licitações não possui comércio aberto, todo o faturamento é advindo de licitações públicas de diversas naturezas” (REPRESENTANTE DA EMPRESA, 3, 4 e 5, 2015).

Nesse sentido, evidencia-se que para um grupo considerável do total entrevistado, 68% apresentam um ganho em faturamento de até 10% e o restante dos 32% estão alocados na faixa acima de 10%, até o faturamento total advindo dessa modalidade de venda, as licitações. Um dos empresários pesquisados considera que “teve um aumento de quase 50% do montante das vendas advindos das licitações” (REPRESENTANTE DA EMPRESA 6, 2015). Ainda em relação à nova circulação de renda instalada nas regiões de atuação do Programa, em virtude das licitações descentralizadas, analisa-se a relação estatística entre o número de contratações em virtude da ampliação do faturamento aplicada pelas empresas (Quadro 3).

Quadro 3 - Percentual de ampliação do faturamento com licitações x nº de funcionários contratados, caso tenha feito alguma contratação

		Funcionários contratados					Total
		Nenhum	1	2	3	Mais de 3	
Percentual de ampliação do faturamento com licitações	Até 10%	29	4	1	0	0	34
	De 10 a 20%	0	2	0	0	1	3
	De 21 a 30%	1	1	1	0	0	3
	De 31 a 40%	0	0	2	1	0	3
	De 41 a 50%	0	0	1	0	0	1
	De 51 a 60%	1	0	0	1	0	2
	Acima de 80%	1	0	0	0	0	1
	Faturamento total com licitações	2	0	0	0	1	3
	Total	34	7	5	2	2	50

Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

E para quem tem todo faturamento advindo das licitações, mais de três novas contratações para uma empresa foram realizadas. Quando analisados em qual enquadramento estão as empresas que obtiveram ampliação do seu faturamento, o quadro 4 demonstra a relação estatística dos resultados da pesquisa.

Quadro 4 - Tabulação cruzada percentual de ampliação do faturamento com licitações x Enquadramento da empresa*

		Enquadramento da empresa				Total
		MEI	ME	EPP	GE	
Percentual de ampliação do faturamento com licitações	Até 10%	2	13	19	0	34
	De 10 a 20%	0	2	1	0	3
	De 21 a 30%	0	0	2	1	3
	De 31 a 40%	0	0	3	0	3
	De 41 a 50%	0	1	0	0	1
	De 51 a 60%	1	0	1	0	2
	Acima de 80%	1	0	0	0	1
	Faturamento total com licitações	0	0	3	0	3
Total		4	16	29	1	50

Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015). * MEI, ME, EPP, GE

Evidencia-se que 19 empresas de pequeno porte tiveram ampliação de faturamento em até 10%, 13 microempresas e 2 microempreendedores individuais com o mesmo percentual. Já em relação a todo faturamento advindo de licitações observou-se apenas a presença de EPP, de 10% a 20% duas ME e uma EPP, de 21% a 30% duas EPP e uma GE, de 31% a 40%, três EPP de 41% a 50% uma ME, de 51% a 60% uma MEI e uma EPP e acima de 80% uma MEI obtiveram ampliação de faturamento nesses percentuais.

Buscando entender a relação da ampliação do faturamento com número de participação junto ao Programa, cruzou-se os dados em relação ao número de participações x ampliação de faturamento, chegando aos resultados do quadro 5.

Pode-se observar que para dez empresas a ampliação do faturamento esteve alicerçada em sete vezes de participação dentro de uma margem de 10% (4 empresas), 10% a 20% (1 empresa), 21% a 30% (2 empresas), 31% a 40% (2 empresas), 41% a 50% (1 empresa) e ainda todo faturamento (1 empresa).

Quadro 5 - Tabulação cruzada percentual de ampliação do faturamento com licitações x Quantas vezes já participou de licitações como as dos Pregões do Fornecedor

		Número de participações nas Licitações do Fornecedor							Total	
		1*	2*	3*	4*	5*	6*	7*		Nunca participei
Percentual de ampliação do faturamento com licitações	Até 10%	6	7	7	1	1	5	4	3	34
	De 10 a 20%	0	0	1	1	0	0	1	0	3
	De 21 a 30%	0	0	0	0	0	1	2	0	3
	De 31 a 40%	0	0	0	1	0	0	2	0	3
	De 41 a 50%	0	0	0	0	0	0	1	0	1
	De 51 a 60%	0	0	0	1	0	0	0	1	2
	Acima de 80%	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	Faturamento total com licitações	1	0	0	0	0	0	1	1	3
Total		7	7	8	4	1	6	11	6	50

Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015). * Vezes.

Em seguida, para uma participação, seis empresas citaram já ter ampliado até 10% do faturamento, e uma com todo seu faturamento, neste caso estima-se ser empresa específica para licitações como citado nas entrevistas. Duas vezes proporcionou ampliação de 10% (7 empresas) e três vezes para o mesmo número de empresas o mesmo percentual, assim como para cinco vezes (1 empresa) e seis vezes (5empresas). Para quatro vezes, de 10% a 20%, (1 empresa) e de 31% a 40% (1 empresa) assim como de 51% a 60% (1 empresa). E por fim, seis vezes de 21% a 30% de ampliação do faturamento empresarial.

8.4 Avaliação dos empresários quanto a sua participação no Programa, percepções positivas

Ainda sobre essa nova forma de distribuição de renda alicerçada nas empresas, pelo viés das licitações descentralizadas, vários empreendedores entrevistados relacionaram os resultados do Programa quanto à ampliação da sua forma de venda e os negócios na sua empresa, conforme descrição no quadro 6.

Quadro 6–Respostas das entrevistas realizadas com os responsáveis pelas empresas sobre os resultados do Programa para o negócio – Percepções positivas

Entrevistas com os representantes das empresas quanto às percepções do Programa	É bom porque melhora a renda para que a gente possa trabalhar.
	É muito importante, é fundamental porque é um dinheiro que você tem fixo, que entra todo mês, e é uma boa que o Estado faça, não sei se vai seguir, mas é uma forma de incentivar as micro e pequenas empresas. Pois é um estímulo à economia local, geração de emprego, nós mesmos contratamos um outro padeiro para atender a demanda de produção em virtude dessa oportunidade.
	Acho bom, é que sempre é uma demanda interessante e que conseguimos manter como fornecedores. Algo a mais que acrescenta na empresa.
	É importante pela venda que entra todo mês e você pode contar.
	É bom porque se consegue ter um retorno, porque a venda é certa, o contrato é de 1 ano ou seis meses, contratamos mais e sabemos que iremos receber certo.
	É importante porque faz volume de compra para poder auxiliar a empresa a ter preço melhor, porque hoje é importante ter volume para poder comprar bem e vender melhor.
	Para aumentar o faturamento.
	Incremento da venda, pois é extra.
	Sim, é bom mercado.
	Sim, porque aumenta as possibilidades de negócios, como atuo na área do comércio é uma venda certa.
	Sim sempre é um mercado a mais.
	Sim, porque agrego mais no meu faturamento, aumento da minha produção.
	Que impulsionada no ganho da empresa.
	Ganho extra, dinheiro certo, dia não fechava.
	Renda e venda certa.
	Sim, agrega o faturamento o que não consegue atender no mercado vende nas licitações.
	Muito, agrega valor à empresa.
	Muito, para o faturamento final.
	Sim, por causa do incremento.
	Sim, ajuda no faturamento. *
Para aumento venda.	
Sim, bem importante para nossa empresa, no geral o comércio nosso não está com o movimento tão bom como era antigamente e com as licitações conseguimos acrescentar a venda.	
Sim importante pois é um meio de agregar uma venda, é um giro a mais.	
Importante pela renda extra e pela renda certa do mês.	
Muito importante, valores certos mês a mês e que pode fazer compras contando com esse valor, que é um dinheiro a mais que gira na cidade.	

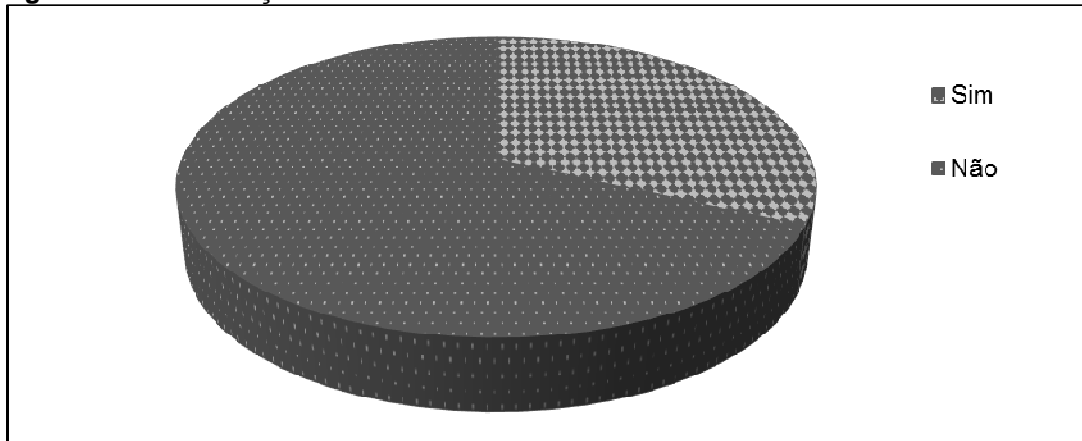
Fonte: Pesquisa de Campo entrevista com 28 empresários da amostra de empresas, da autora, (2015).

*5 representantes das empresas responderam a mesma informação.

8.5 As contratações realizadas pelas MPE

Nesse sentido, a distribuição de renda provocada pelo Programa junto aos pequenos negócios, como fator alavancador da economia, em comparativo com os dados já apresentados de economicidade do Governo, no capítulo que tratou dos resultados do *Fornecer-RS*, pode ser feita a verificação se houve algum tipo de contratação para o atendimento dessa nova demanda de venda, instalada a partir das licitações. Conforme constatação demonstrada Na figura 19 e nas pesquisas também realizadas pelo SEBRAE (2013) houve contratação de novos funcionários por parte das empresas.

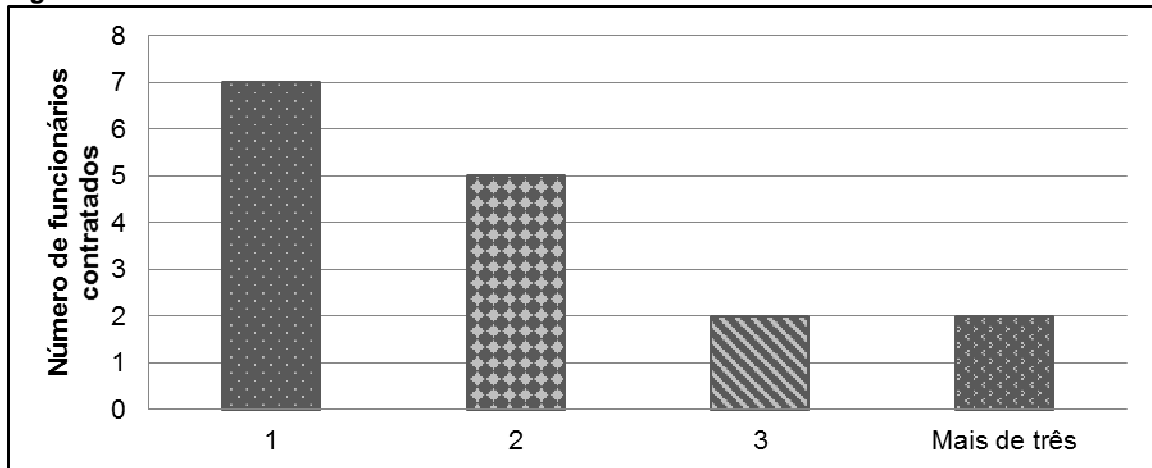
Figura 19 – Contratações realizadas



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Para 68% das empresas pesquisadas, não foi realizada nenhuma contratação para o atendimento das licitações, pois não houve necessidade, já para 32% ocorreram novas contratações. A pesquisa do SEBRAE apontou que das 199 empresas pesquisadas, 26% tiveram aumento de funcionários em novas contratações com uma média de 2 novos por empresa. Na figura 20, é possível identificar quantos novos colaboradores as empresas inseriram no seu quadro para atendimento da ampliação do seu faturamento e vendas.

Figura 20 – Número de novos colaboradores contratados



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

Conforme dados da pesquisa, 43,75% dos entrevistados acrescentaram um novo colaborador, 31,25% dois colaboradores e 12,5% três colaboradores e o mesmo percentual mais de três colaboradores. Sendo assim, é evidenciado que o giro econômico transcende as barreiras comerciais e chegam às comunidades onde as empresas estão instaladas, a partir da alocação dessas pessoas no mercado de trabalho formal. Um dos empresários pesquisados citou que o Programa “ajuda a aumentar o faturamento da empresa para conseguir manter os funcionários e é uma venda garantida” (REPRESENTANTE DA EMPRESA 32, 2015).

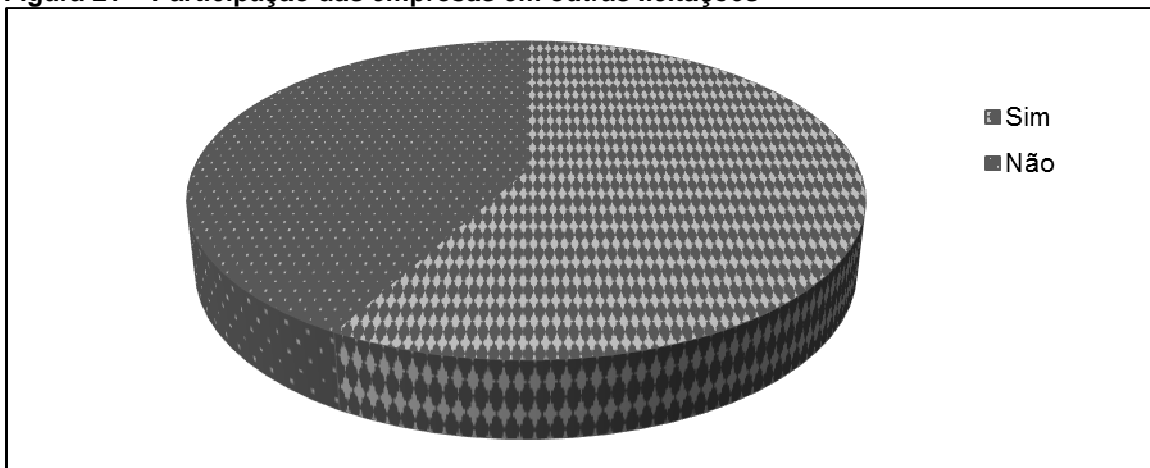
8.6 Avaliação do Programa *Fornecer-RS* pelo SEBRAE

Quando perguntado ao representante do SEBRAE-RS, setor de Políticas Públicas, gestão responsável pela atuação junto ao Programa, qual é a participação do SEBRAE no Programa *Fornecer-RS*, ficou evidenciado que “O SEBRAE/RS é parceiro do *Fornecer*, sua participação se dá através da prospecção, sensibilização e assessoramento dos pequenos negócios do município e/ou da região para participarem dos pregões promovidos pelo Programa” (Entrevista SEBRAE-RS, 2014). E ainda, quando perguntado se considera que o Programa distribui renda nos 78 municípios atendidos e por que, foi descrito que:

“Com certeza, os resultados estão nas pesquisas (anexos). Já verificamos incremento de faturamento, expansão do negócio, contratação de novos funcionários, aquisição de utilitários. Ainda não temos um estudo dos dados econômicos dos municípios para identificar o impacto na economia local, mas a partir do Programa Municipal, pretende-se realizar esta medição” (ENTREVISTA SEBRAE, 2015).

Buscando entender o comportamento empresarial, frente às novas oportunidades de mercado que as licitações proporcionaram juntamente com todos os benefícios fiscais que de certa forma ampliaram a concorrência de forma igualitária, proporcional ao porte, foi perguntado se a empresa já estava participando de outras licitações (Figura 21), além do *Fornecer-RS*.

Figura 21 – Participação das empresas em outras licitações



Fonte: Pesquisa de Campo, da autora, (2015).

A partir da pesquisa, identificou-se que as empresas vêm participando de outras licitações além do *Fornecer-RS*, em sua maioria, 58% responderam que sim, como uma estratégia empresarial de mercado e 42% que não, pois apenas participam do Programa¹⁴.

¹⁴ O SEBRAE (2013) nas suas pesquisas analisou as dificuldades encontradas pelas empresas para a participação no processo licitatório, divulgando que 4,5% do total apresentaram dificuldades no que tange a: problemas com a documentação e dificuldades em negociar na hora do pregão (ambos com 37,5%); concorrência desleal com empresas grandes e rejeição nas amostras (ambos com 12,5%).

8.7 Avaliação dos empresários participantes do Programa, percepções negativas

Quando perguntados se “A participação da sua empresa nas Licitações é importante para seu negócio? Por quê?”, as respostas surgiram, como já citadas durante a análise dos dados. Os empreendedores realizaram avaliações nem tão positivas quanto ao Programa, no que tange a questão dos preços, da concorrência, política, citando que mesmo com os benefícios da Lei Geral nº 123/2006 e as exclusividades previstas nos certames do *Fornecer-RS*, ainda assim estavam sendo desleais no que tange a participação de empresas de outras regiões, por exemplo. O que pode ser justificado pelo princípio da isonomia¹⁵, pois outras Micro e Pequenas Empresas, advindas de outras localidades, podem participar dos atos licitatórios. Segue, no quadro 7, a descrição das respostas dos empresários quanto ao assunto.

Um dos pontos identificados a partir da pesquisa foi que a mudança na forma de atuação do Programa, da modalidade de pregão presencial realizado na região onde ocorre e compra e o consumo, para a modalidade de pregão eletrônico, pode resultar em perdas de resultados na participação das MPE. Por conseguinte, pode afetar negativamente os objetivos do Programa e dos seus resultados em termos de economicidade e de distribuição de renda, conforme citado por um dos empresários entrevistados. Ele diz que “é bem favorável para a empresa, no entanto na atualidade está sendo feito eletrônico, o que desfavorece as empresas, nas dúvidas e na operação do sistema” (REPRESENTANTE DA EMPRESA 33, 2015).

Cabe salientar que o Programa é uma forma de aplicabilidade de políticas públicas com enfoque no desenvolvimento endógeno das comunidades, através da descentralização de compras licitadas. Nesse sentido, outras formas de vinculação ao dispositivo da lei de incentivo aos pequenos negócios podem ser ampliadas e aplicadas no âmbito dos municípios. Nas considerações finais serão realizadas sugestões, tanto de melhorias quanto de ampliação dessa dinamização da economia, pelo viés das compras governamentais diferenciadas em prol do desenvolvimento local, com o objetivo de desenvolvimento dos pequenos negócios.

¹⁵ Dentro da licitação uma vez que, sua aplicação não se restringe a ideia de tratamento igualitário, mas também como uma ferramenta de aplicação dos princípios da moralidade e da probidade administrativa.

As respostas de seis empresas não foram citadas, pois se repetiam com outras nos mesmos termos, e estão relacionadas à ampliação da renda da empresa.

Quadro 7– Respostas das entrevistas realizadas com os responsáveis pelas empresas sobre os resultados do Programa para o negócio – Percepções negativas.

Entrevistas com os representantes das empresas quanto às percepções do Programa	É importante, porém tem empresas que participam de outras regiões com preços muito baixos, o que não justifica sua margem de cálculo, isso acaba desanimando a participação, o que fez com que minha empresa recuasse um pouco as idas aos pregões do Programa.
	Bom negócio, só que hoje o grande problema são os grandes que estão vindo junto, desisti de participar dos pães pelas grandes empresas que veio e começou a baixar demais o preço. O certo seria ser os produtos do presídio fornecidos pelas empresas da região. Pois a vinda dos outros prejudica muito, pois eles formam uma rede de fornecimento do estado todo. Se é um programa social e de incentivo deveria ter melhorias neste sentido. E não como as empresas grandes que financiam as campanhas políticas.
	A gente vive numa época que teve coisas que sobem bastante os preços, no edital consta que se o valor subir bastante o estado iria reajustar o que não aconteceu. Entreguei os produtos, porém com o preço defasado, e o governo não aceitou o reajuste, tive prejuízo. Nunca mais irei participar.
	Não considero importante, pela concorrência desleal, pois a oferta dos preços não corresponde ao produto que será entregue principalmente na oferta de carne.
	Não viram retorno, por causa do menor preço, mas pensam esse ano em começar novamente.
	É, agrega valor. Parou de participar por vir empresas de fora com preços menores.
	Não ajudou muito.
	Enquanto tiveram esse pensamento de concorrência fornecedor/empresário não.
	Não renovou por causa do mercado. Em certos momentos é importante e em outros não.
	Até foi, mas foi muito exigida.

Fonte: Pesquisa de Campo entrevista com 10 empresários da amostra de empresas, da autora, (2015).

Após as verificações das pesquisas de campo e das pesquisas bibliográficas, além do conhecimento empírico do assunto, analisou-se que as considerações de Durkheim (1967), Aristóteles (s/d), Putnam (1996), North (1977), Paiva (2014) e Fernandes (2009), apresentam relação com o processo de desenvolvimento local, pois esse perpassa pelas linhas de pensamento e aplicabilidade. Sendo possível visualizar que a partir da tomada de decisão pública política dos governos, na inclusão dos excluídos em atividades antes vistas apenas para “tubarões”, como citado nas entrevistas, é possível realizar ações práticas que mudam a realidade das

peças, nesse caso dos negócios, que são geridos por pessoas, com participação popular (DURKHEIN, 1967; ARISTÓTELES, s/d). Além dessa percepção, a participação inclusiva em “tratar os diferentes de forma diferente” proporciona o acesso aos meios práticos de participação como o caso das licitações. Nesse sentido, relacionam-se essas ações (as licitações) como sendo novas condições geradas nas regiões que vão proporcionar relações comerciais capazes de movimentar a economia (NORTH, 1977).

Sendo esse o “novo comércio gerado” com a participação dos pequenos negócios (como o caso prático do Programa *Fornecer-RS*), uma nova fonte de renda inserida nas regiões (PAIVA, 2014), para Fernandes (2009), quando é realizada a partir das licitações, demonstrado no estudo, gera uma dinamização econômica a partir desses fluxos de recursos que passam a fomentar todo um novo mercado local.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Programa *Fornecer-RS* é uma estratégia política de compras públicas, executada no Estado do Rio Grande do Sul, com o objetivo de gerar economicidade para o setor público e a distribuição de renda por meio dos pequenos negócios. A partir deste estudo foi possível analisar como o uso do poder de compras é aplicado aos pequenos negócios pelo governo, através de uma política pública de desenvolvimento regional. Essa análise foi realizada por meio de uma busca de dados e informações em livros, sites, trabalhos de conclusões de cursos, artigos, manuais, documentos e, também, através de uma pesquisa de campo, com a aplicação de entrevistas com representantes, proprietários e/ou gerentes de micro e pequenas empresas e técnicos do SEBRAE. Com isso, questões foram respondidas com embasamento teórico e prático, demonstrando como o uso do poder de compras pode ser um meio gerador de desenvolvimento local e de redução de despesas na administração direta do estado e de fomento dos pequenos negócios.

Para que existam resultados alocados nas regiões é necessário que haja um planejamento organizado, assim como estratégias definidas e aplicadas por meio de políticas públicas inclusivas e descentralizadas, com a participação fundamental de pequenos negócios, que são capazes de gerar novos fluxos econômicos e a dinamização da economia. Diante desse cenário, diversos autores utilizaram abordagens que foram descritas e comparadas nos capítulos deste trabalho.

Assim foi fundamental que a revisão bibliográfica citasse os autores ligados de forma direta ou indireta ao assunto, como forma de visualizar de forma sistêmica e lógica a economia no campo das ideias e das ações desenvolvimentistas. O Programa *Fornecer-RS* apresentou-se como uma ferramenta de base técnica, fundada nos benefícios de tratamento diferenciado, favorecido e simplificado gerados a partir da Lei Geral das MPE. O Programa se utiliza do uso do poder de compra previsto no Capítulo V da referida legislação para fazer sua política descentralizada, inclusiva e de desenvolvimento local, a partir dos pequenos negócios em quatro regiões do estado, predominantemente do interior.

Pode-se afirmar que a partir da Lei Geral modificou-se toda a abordagem das compras coletivas junto aos grupos empresariais, na aplicação das licitações para o Sistema SUSEPE, realizando pregões presenciais nas regiões para a aquisição de

pão, leite, carne, não perecíveis e outros itens. Segundo dados da SARH/CELIC (Subsecretaria da Administração Central de Licitações), por meio dessa estratégia gerou-se uma economicidade para o setor público estadual de R\$ 44 milhões (quarenta e quatro milhões), entre 2011 e 2014, nas seis etapas de execução do Programa, ou seja, uma redução de 25,1% do total gasto antes do início do mesmo. Os dados da sétima etapa, do segundo semestre de 2014, não foram utilizados na pesquisa porque ainda não foram divulgados no site do Programa. Conforme os dados da SARH/CELIC, um montante de R\$ 69 milhões (sessenta e nove milhões), dos R\$ 175 milhões (cento e setenta e cinco milhões) adquiridos pelo Programa, foi utilizado na compra de produtos adquiridos diretamente de micro e pequenas empresas nessas seis etapas, representando um montante de 52,6% do total gasto. A partir desse cenário verifica-se que este método de compras do Programa poderá ser um instrumento a ser replicado por municípios e outros estados.

Dentre os resultados apurados verificou-se que as empresas (MPE) que ingressaram no mercado das licitações pelo Programa, incrementaram a renda dos seus negócios, realizaram contratações e fizeram investimentos. Estes foram de aproximadamente R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais) nos itens investigados, como é o caso da câmara fria e caminhões frigoríficos, provavelmente, realizado pelos empreendedores que atuam no setor de carnes e embutidos e/ou leite e derivados. Além disso, esses empresários, a partir dessa renda advinda das licitações do Programa, realizaram contratações de novos colaboradores para atender, principalmente, essa nova demanda governamental, pois sua participação, na maioria das vezes, está alocada em mais de uma etapa. A participação das empresas foi de 50% nos anos de 2013 e 2014. Verificou-se que 88% dos entrevistados participaram de alguma das sete etapas realizadas. Ainda em relação à renda auferida pelas empresas, evidenciou-se que as mesmas tiveram ampliação do seu faturamento e por consequência ampliaram também o número de funcionários para o atendimento a essas demandas, conforme demonstram os resultados estatísticos da pesquisa.

Portanto, os objetivos pretendidos pela pesquisa foram alcançados, pois se identificou que a Lei Geral das MPE criou um ambiente capaz de proporcionar o desenvolvimento local e a economicidade para o Governo do Estado “tratando os desiguais de forma desigual”, a partir da criação dos dispositivos, principalmente,

aqueles ligados ao uso do poder de compras pelo governo. Entre esses dispositivos podem ser citados o empate ficto e a regularidade fiscal tardia, assim como as previsões legais de exclusividade, cotas e subcontractações. Em 2014 foram ampliadas essas previsões, tornando-se também obrigatórias nas compras realizadas para valores de até R\$ 80.000,00 e para itens divisíveis com reservas de cotas de até 25% para MPE, restando apenas às subcontractações como forma optativa de aplicabilidade pelos órgãos licitantes em um percentual máximo de 30%.

Cabe salientar que a administração pública escolhe a modalidade de licitação, assim como o instrumento que irá aplicar como pregão, carta convite e outras, de acordo com a sua necessidade, valores e vantagens para o órgão. Porém, foi visto amplamente que se utilizados de forma estratégica podem gerar novos formatos de distribuição de renda, deixando assim de constituir grandes monopólios fornecedores. A viabilidade de aplicação dos dispositivos pode ser justificada, principalmente, pelo grande número de MPE formais existentes no Brasil, que é de 99,2%, conforme o SEBRAE.

Outro grande avanço em favor dos pequenos negócios, identificado na pesquisa, foi a possibilidade de previsão, no instrumento convocatório, de pagamento de até 10% acima do melhor valor válido, apresentado na licitação dos produtos e serviços, como forma de favorecer as empresas locais da cidade ou região que está realizando a licitação. Dessa forma, pode ser entendido o papel ou a contribuição da Lei Geral no fomento do desenvolvimento local, de forma estratégica e distributiva, gerando um bônus e não um ônus à sociedade, pois ocasiona uma redução dos custos públicos, como demonstrado no caso do Programa *Fornecer-RS*, para o Estado do Rio Grande do Sul.

Ainda nessa linha foram descritos outros programas de aquisição de alimentos, que também geram renda no âmbito do campo. O PAA – Programa de Aquisição de Alimentação, que estimula a agricultura familiar através da compra e do consumo local, é aplicado por meio de chamadas públicas. Já o PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar é aplicado por meio de licitações ou dispensas, desde que os preços sejam compatíveis com o mercado local. No PNAE, conforme previstos na Lei, os alimentos devem ser adquiridos diretamente da agricultura familiar e do empreendedor familiar rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentamentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais

indígenas e comunidades quilombolas em um percentual mínimo de 30% dos recursos repassados pelo FNDE via PNAE. Sendo assim, também são programas possíveis de alavancar os fluxos econômicos, a partir das oportunidades geradas para os empreendedores.

Através desses programas, e particularmente do *Fornecer-RS*, os governos, por sua vez, tornam-se mais eficientes na aplicação das políticas públicas e de seus recursos, no momento em que se mostra acessível a todos, de forma igualitária e com capacidade de competitividade entre os atores locais. O Programa *Fornecer-RS* se mostra dinâmico diante da realidade empresarial, que é alterada positivamente, sendo assim, pode-se presumir que as MPE inseridas no Programa auferem uma nova modalidade de cliente, o ente público, que passa a gerar renda local, que passa a ser distribuída por meios diversos (contratações e investimentos).

O método da triangulação favoreceu as análises, já que a base de dados foi ampla, composta pelos dados da CELIC (Central de Compras e Licitações), SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas) e entrevistas com os responsáveis ou representantes das empresas. Nesse sentido, sugere-se, para novos estudos, a ampliação da análise com bases municipais para visualização dos cenários locais específicos, com empresas de um só município que esteja se utilizando do Capítulo V da Lei Geral, nos mesmos formatos apresentados por esta pesquisa. A contribuição dos resultados do estudo pode ser fundamental para a compreensão desses processos, para o aprendizado dos profissionais que atuam nessa área e para o aprimoramento do conhecimento científico, visto que os cruzamentos estatísticos implementados não só valorizaram a análise quantitativa e qualitativa, como também contribuíram para a ampliação da visão dos dados por diferentes ângulos, comparativos entre os resultados de investimentos feitos pelas empresas, contratações e seu porte.

Se o Estado e os Municípios identificarem uma oportunidade de obter economicidade por meio do uso das compras públicas, além da geração de um crescimento e desenvolvimento local, a partir dos pequenos negócios, cita-se sugestões de itens gerados pelo estudo e pelo conhecimento empírico do assunto que podem ser observados:

- a. Análise dos resultados dos editais que são aplicados de forma eletrônica no território, pois as entrevistas apontaram uma possível dificuldade empresarial de participação e acesso.
- b. Apoio técnico para as empresas no acesso aos certames de licitação em termos de tecnologia.
- c. Suporte contínuo para as empresas, na sua formação como fornecedores para que o número de participações se amplie e assim os resultados também.
- d. Monitoramento da participação das empresas de forma a identificar os gargalos que possam atrapalhar o andamento inclusivo de participação.
- e. Capacitação para os municípios no âmbito da aplicabilidade dos dispositivos por meio de metodologia que aborde a Lei Geral das MPE.
- f. Utilização das informações para criar ambientes favoráveis aos pequenos negócios, e com isso, novas oportunidades de desenvolvimento local.
- g. Análise dos valores gastos em outros itens de consumo e a possibilidade de incorporar os dispositivos da Lei Geral de forma estratégica.
- h. Análise do potencial fornecedor MPE nas cidades e região que possam ser incorporadas nas dispensas de licitações e licitações.
- i. Divulgação do planejamento geral de compra para as MPE poderem ampliar seu acesso.
- j. Divulgação das compras por localidade.
- k. Análise de qual, ou quais, as modalidades de licitações e/ou pregões que estão executando em prol dos pequenos negócios, para seu acesso.

Portanto, a partir deste estudo foi possível desenvolver sugestões e análises que estão alicerçadas na dinamização econômica, a partir do uso do poder de compras com a participação de pequenos negócios para o desenvolvimento local. O desenvolvimento perpassa o meio empresarial, tendo em vista que a economia gira nos municípios e esses são capazes de, a partir das “trocas”, movimentarem a economia local e regional e, com isso, gerar meios para obtenção de melhores condições de vida.

REFERÊNCIAS

AMARAL, P.S.S; JUNG, C.F. *Proposta Metodológica para a Gestão e Planejamento de Relações Públicas Aplicada a Microempresas*. Revista Universo Acadêmico, v.3, p. 173-189, 2010.

AMARAL, P.S.S; JUNG, C.F.. CATEN, C.S.T. *Um Modelo Metodológico para a Gestão e Planejamento de Relações Públicas (MGPRP) Aplicado a Microempresas*. In: ADM 2010 – Congresso Internacional de Administração, 2010.

ARAÚJO, Tânia Bacelar de. Por uma Política Nacional de Desenvolvimento Regional. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, Bando do Nordeste, v.30, nº 2, 1999. P. 144-161.

ARISTÓTELES. *A Política*. Coleção Mestres Pensadores. Ed. Escala, s/d.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO - BNDES. *Classificação das Empresas*. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/>>. Acesso em: 20 jul. 2014.

BONNAL, P.; KATO, K. *Análise comparativa de políticas públicas de desenvolvimento territorial*. Relatório Final. Rio de Janeiro: OPPA/CPDA/UFRRJ; Brasília: IICA, abr. 2010. 173 p. Mimeografado.

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em 16 jun. 2014.

_____. *Constituição de 1967*. Disponível em :<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao67.htm>. Acesso em: 10 jun. 2015.

_____. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. *Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas de licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm>. Acesso em: 15 jun. 2014.

_____. Lei 10.520, de 17 de julho de 2002. *Institui no âmbito da União, Distrito Federal, Estados e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, na 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/l10520.htm>. Acesso em: 15 jun. 2014.

_____. *Lei Geral nº 123 de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/>>. Acesso em: 10 maio de 2013.

_____. Lei nº 11.947, de 16 de Junho de 2009. *Programa Nacional de Alimentação Escolar*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/l11947.htm>. Acesso em 05 jun. 2015

_____. Lei nº 10.696, de 2 de julho de 2003. *Programa de Aquisição de Alimentos*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10696.htm>. Acesso em: 05 maio 2015.

_____. Lei Complementar nº 147, de 7 de Agosto de 2014. *Altera a Lei nº 123/2006. Lei Geral das MPE*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm>. Acesso em: 05 jun. 2015.

_____. Lei Complementar nº 128 de 19 de dezembro de 2008. *Altera a Lei nº 123/2006. Lei dos Micro Empreendedores Individuais*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp128.htm. Acesso em: 20 jul. 2015.

_____. *Decreto Nº 6.047, de 22 de fevereiro de 2007*. Institui a Política Nacional de Desenvolvimento Regional - PNDR e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/decreto/D6047.htm>. Acesso em: 20 jul. 2015.

BROSE, M. Avaliação em projetos públicos de desenvolvimento local: o caso do projeto PRORENDA no Rio Grande do Sul. In: FISCHER. T. (org.) *Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação*. Salvador, BA: Casa da Qualidade, 2002.

BUARQUE, Sérgio C. *Metodologia de planejamento do desenvolvimento local e municipal sustentável*. 1999. Disponível em: <[file:///C:/Users/andressasantos/Downloads/BUARQUE%20-%201999%20-%20Metodologia%20de%20Planejamento%20do%20Desenvolvimento%20Local%20e%20Municipal%20Sustentavel%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/andressasantos/Downloads/BUARQUE%20-%201999%20-%20Metodologia%20de%20Planejamento%20do%20Desenvolvimento%20Local%20e%20Municipal%20Sustentavel%20(1).pdf)>. Acesso em: 20 jul. 2014.

_____. *Reflexões e proposições de políticas públicas de desenvolvimento territorial*. Brasília: IICA, 2012.

BUCCI Maria Paula Dallari. *Direito Administrativo e Políticas Públicas*. Editora: Saraiva, 2002.

BURKHARD, D.; VIDAL, R.; NOGUEIRA, C.R.D.; MORAES, J. *Desenvolvimento Econômico Territorial e As Macro Decisões: Caso da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa nos Municípios de Tapes e Coronel Barros (RS)*. 2º Seminário Nacional De Planejamento e Desenvolvimento Planejamento Territorial, Políticas Públicas. 16 a 19 de set. 2014. Disponível em: <<http://www.eventos.ct.utfpr.edu.br/anais/snpd/pdf/snpd2014/402.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2014.

CAIDEN, Gerald, CARAVANTES, Geraldo. *Reconsiderações do conceito de desenvolvimento*. Caxias do Sul: Educs, 1988.

CARMO, Carlos Henrique Silva do; Mussoi Ribeiro, Alex; Guedes De Carvalho, Luiz Nelson. *Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas*. Revista de Contabilidade e Finanças. USP São Paulo. vol. 22 nº57, pp. 242-262. ISSN 1808-057x. 2011. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/34338>>. Acesso: 15 maio 2014.

CARGNIN, A. P. *Políticas de desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul: vestígios, marcas e repercussões territoriais*. Brasília, DF: Ministério da Integração Nacional, 2014.

CENTRAL DE COMPRAS E LICITAÇÕES DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL – CELIC. Porto Alegre, 2014.

CERINO, Pedro De Jesus. *Micro e pequenas empresas e as compras governamentais: uma abordagem sobre a aplicação do capítulo V da Lei 123/2006, no Brasil e em Roraima*. Porto Alegre, 2009. 155f. T1. UFRGS. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/18874/000729109.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 15 maio 2014.

CERVO, A. L. BERVIAN, P. A. *Metodologia científica*. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CONAB. Companhia Nacional de Abastecimento. *Agricultura Familiar*. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/conteudos.php?a=1125&t=1>>. Acesso em: 05 jun. 2015.

COSTA, Lucelia Borges da; TORKOMIAN, Ana Lúcia Vitale. *Um estudo exploratório sobre um novo tipo de empreendimento: os spin-offs acadêmico*. Revista da Administração Contemporânea. RAC, Curitiba vol.12 nº2, pp. 395-427. ISSN 1982-7849. Curitiba abr./jun. 2008. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-6552008000200006&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 20 maio 2014.

DURKHEIM, E. *De La División del trabajo Social*. Tradução de David Maldavsky. Buenos Aires: Schapire, 1967.

DURKHEIM, E. *As regras do método sociológico*. Tradução de Maria Isaura P. Queiroz. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1974.

EUROPA E JAPÃO. *Dados das MPE*. Disponível em: <<http://www.eujapan.com/europe/centre.html>>. Acesso em: 15 jun. 2014.

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. *Lei Estadual nº 13.706 de 7 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: <<http://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=156119>>. Acesso em: 23 ag. 2014.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. *Como comprar da Micro e Pequena Empresa: o novo papel do comprador: preferência às micro e pequenas empresas: comentários às modalidades de licitação, inclusive o pregão: procedimentos exigidos para a efetivação do tratamento diferenciado às MPE*. Brasília: SEBRAE 2008.

_____. *O município contratando com a Micro e Pequena Empresa: o estatuto da Micro e Pequena Empresa fomentando a economia dos municípios*. Brasília: SEBRAE, 2009.

FIGUEIREDO, F. *Pequenas Empresas e Regime Diferenciado de Contratação*. CEDIPRE ONLINE 13. Centro de estudos de Direito Público e Regulação. Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, setembro de 2012. Disponível em: <http://www.fd.uc.pt/cedipre/publicacoes/online/public_13.pdf>. Acesso em: 21 jul. 2015.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA - FEE. *Distribuição das Regiões dos COREDES*. Disponível em: <<http://www.fee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/coredes/detalhe/?corede=Alto+da+Serra+do+Botucara%ED>>. Acesso em: 05 jun. 2015.

FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO - FNDE. *PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar*. 2012. Disponível em: <

<http://www.fnde.gov.br/programas/alimentacao-escolar/alimentacao-escolar-apresentacao>>. Acesso em: 10 maio 2015.

FURTADO, M. B. *Síntese da Economia Brasileira*. 7. ed. São Paulo: Santuário, 1999.
GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HOOVER, E. M. *Location theory and the shoe and the leather industries*. Cambridge, Harvard University Press, 1937.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. IBGE. *Classificação das Empresas por faturamento*. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em: 10 agosto 2015.

JUNG, C. F. *Elaboração de Projetos de Pesquisa*. Engenharia de Produção e Transporte. URGS, ed. 2013.

JUNIOR, A. E. D. *Programa Fornecer: Utilizando Compras Públicas para fazer Políticas Públicas de Distribuição de Renda*. VI Congresso CONSAD de Gestão Pública. Brasília, 16 a 18 de abril de 2013. Painel 48-18.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. *Fundamentos da metodologia científica*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LIMA NETO, C.C.O. *O Impacto do Simples na Geração de Emprego para o Setor Têxtil nas Microrregiões Brasileiras, do Período de 1995-2005*. (Dissertação de Mestrado Profissional) – Universidade Federal do Ceará, Curso de Pós-Graduação em Economia. CAEN, Fortaleza, 2009.

LIVRO VERDE. *Os Contratos Públicos na União Europeia: pistas para a reflexão do futuro. "The Single Market Review"*. Comunicação adaptada pela Comissão em 27 de novembro de 1996 sob proposta do Comissário MONTI. Versão não revista. Disponível em: <http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com-96-583_pt.pdf>. Acesso em: 21 jul. 2015.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados*. 6.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

_____. *Metodologia científica*. São Paulo: Atlas, 2004.

MOURA, Carlos Eduardo de. *Compras Governamentais das Microempresas*. Mercado – 359/122/ ABR/2004. Disponível em: <<https://www.zenite.com.br/>> Acesso em: 10 maio 2014

NORTH. Douglass Cecil. Teoria da localização e do crescimento econômico regional. *In: J. SCHWARTZMANN (org). Economia Regional e urbana: textos escolhidos.* Belo Horizonte: UFMG, p. 333-343, 1977.

PAIVA. C. A. Capital Social, comunidade, democracia e o planejamento do desenvolvimento no RS: uma avaliação de suas possibilidades à luz de sua história. *In: WITTMANN, L; RAMOS, M. P. (org.). Desenvolvimento regional: capital social, redes e planejamento.* Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2004.

_____. *Demanda Efetiva, exportações e desenvolvimento regional.* IX ECONTRONACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA. Uberlândia. *Anais...* Uberlândia, 2004a. CD-Rom. Disponível em: <www.ie.ufu.br>.

_____. *Como identificar e mobilizar o potencial de uma região para o desenvolvimento endógeno.* Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2004b. (Documento FEE, N59).

PORTAL DO EMPREENDEDOR. *Percentuais dos Microempreendedores Individuais no Brasil.* Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/noticias/noticias-do-portal/brasil-comemora-marca-de-5-milhoes-de-meis>>. Acesso em: 23 jul. 2015.

PROGRAMA FORNECER-RS. *Dados de Resultados do Programa.* Disponível em: <<http://www.fornecer.rs.gov.br/inicial>>. Acesso em: 26 fev. 2014 .

_____. *Municípios que compõe o Programa.* Disponível em: <<http://www.fornecer.rs.gov.br/conteudo/1041/fornecer-6%EF%BF%BD-fase>>. Acesso em 25 ag.2014

_____. *Gráfico de Resultados da Economia x Distribuição de Recursos.* Disponível em: <<http://www.fornecer.rs.gov.br/conteudo/1002/resultado-de-editais>>. Acesso em: 26 fev. 2014

PUTNAM, R. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna.* São Paulo: FGV, 1996.

QUITANEIRO. T. *Um toque de clássicos: Marx, Durkheim e Weber.* Tania Quitaneiro, Maria Lígia de Oliveira Barbosa, Márcia Gardênia Monteiro de Oliveira. 2 ed. Revisada e atualizada. Belo Horizonte: editora UFMG, 2009.

RELAÇÃO ANUAL DAS INFORMAÇÕES SOCIAIS - RAIS. *Classificação das Empresas por número de empregados.* Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/rais/>>. Acesso em 20 jul. 2014

RIO GRANDE DO SUL. Lei n.º 13.706, de 06 de abril de 2011. Disponível em: http://www.mprs.mp.br/areas/gapp/arquivos/lei_estadual_13706_2011.pdf. Acesso em: 05 jun. 2014

_____. Rumos 2015. Secretaria da Coordenação e Planejamento. Dez, 2005. Disponível em: <http://www.seplan.rs.gov.br/conteudo/4584/Rumos-2015>>. Acesso em: 24-07-2015.

ROESCH, S. M. A. *Projetos de estágio e de pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. *Projetos de estágio e de pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso*. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROZENFELD, H.; FORCELINI, F.A.; AMARAL, D.C.; TOLEDO, J.C.; SILVA, S.L.; ALLIPANDINI, D.H.; SCALICE, R.K. *Gestão de desenvolvimento de produtos: uma referência para a melhoria do processo*. São Paulo: Saraiva, 2006.

RUA, Maria das Graças. *Políticas Públicas*. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC; Brasília: CAPES: UAB, 2009.

SANTOS, Clezio Saldanha dos. *Introdução à gestão Pública*. São Paulo: Saraiva, 2006.

SARAIVA, Enrique. *Introdução à teoria da política pública*. In: SARAIVA, enrique e FERRAREZI, Elisabete (org.). *Políticas Públicas*. Brasília: ENAP, 2006.

SATUB. Vanessa da Rosa. *Programa Fornecer/RS: Utilizando Compras Públicas para fazer Políticas Públicas*. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/87767/000911948.pdf?sequence=1>>. Acesso em 10 jul. 2014

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE/RS, *Manual de Implementação da Lei Geral, Passo a Passo de Implementação e Evidências para cada Capítulo*, 2013.

_____. *Desenvolvimento Econômico Territorial – DET – Estratégias de Atuação do – Módulo 3–* Rafael L Gomes, 2012.

_____. *Dados das empresas*. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/>>. Acesso em: 20 ago. 2014

_____. *Boletim Estatístico das MPE 2005*. Disponível em: <[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/\\$File/NT000A8E66.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/$File/NT000A8E66.pdf)>. Acesso em: 20 jul. 2014.

_____. *Boletim Estudos & Pesquisas*, UGE, SEBRAE, número 5, janeiro/2012. Disponível em: <<http://observatorio.sebraego.com.br/midias/downloads/15072013082321.pdf>>. Acesso em: 09 set. 2015.

SIEDENBERG, Dieter Rugard; PASQUALINI, Fernanda. A Origem e a trajetória do planejamento regional. In: SIEDENBERG, D. (org.). *Fundamentos e técnicas de planejamento estratégico local/regional*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2010.

SILVA, WENDEL ALEX CASTRO; De Jesus, Daiana Kelle Aragão; Melo, Alfredo Alves De Oliveira. *Ciclo de Vida das Organizações: Sinais de Longevidade e Mortalidade de Micro e Pequenas Indústrias na Região de Contagem – MG*. Revista de Gestão. USP São Paulo. v.17. n.3. p.245-263, jul-set. 2010. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rege/article/view/36706>>. Acesso em: 10 maio 2014.

SILVA, Wendel Alex Castro; JESUS, Daiana Kelle Aragão de; MELO, Alfredo Alves de Oliveira. *Ciclo de Vida das Organizações: Sinais de Longevidade e Mortalidade de Micro e Pequenas Indústrias na Região de Contagem – MG*. Revista de Gestão. USP São Paulo. v.17. n.3. p.245-263, jul-set. 2010. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rege/article/view/36706>>. Acesso em: 10 maio 2014.

SILVEIRA, M., C. Desenvolvimento local: concepções, estratégias e elementos para avaliação de processos. In: FISCHER, T. (org.). *Gestão do desenvolvimento e poderes locais: teóricos e avaliação* Salvador, BA: Casa da Qualidade, 2002.

SILVEIRA, M. H. F. S.; SILVA, A.S.S. *As Micro e Pequenas Empresas e sua contribuição para o mercado de trabalho mineiro: um estudo à Luz do modelo de regressão múltiplo para o período 1995-2010*. IX Congresso Nacional de Excelência em Gestão, 20, 21 e 22 de junho de 2013. ISSN 1984-9354. Disponível em: <http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg9/anais/T13_0598_3424.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2015.

SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA) – Agência Norte-Americana de Pequenos Negócios. Disponível em: <<http://www.sba.gov>>. Acesso em: 26-05-2014.

SOLOMON, Steven. *A grande importância da pequena empresa: a pequena empresa nos 21 Estados Unidos, no Brasil e no mundo*. Rio de Janeiro: Nórdica, 1986.

SUBSECRETARIA DA ADMINISTRAÇÃO CENTRAL DE LICITAÇÕES - SARH/CELIC. *Resultados do Programa Fornecer RS*. Disponível em: <

<http://www.fornecer.rs.gov.br/conteudo/1002/resultado-de-editais>>. Acesso em: 10 jan. 2015.

THE SINGLE MARKET REVIEW SERIES – Subseries III – Dismantling Barriers: Public Procurement, 1996. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/docs/report-dismantntling-of-barriers_en.pdf>. Acesso em: 27 maio 2014.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas, 1987.

_____. Dialética e pesquisa em ciências sociais. In: MOLINA NETO, Vicente; TRIVIÑOS, Augusto (Orgs.). *A pesquisa qualitativa na educação física*. Porto Alegre: Sulina, 2004.

VERAS, Cláudio; BARCELLOS, Flávio; OLIVEIRA, Inocência; SOUZA, Carlos. *Curso de Formação de Agentes de Desenvolvimento*– Brasília: FNP e SEBRAE NA, 2009.

VIAPIANA, C. *Fatores de sucesso e fracasso na Micro e Pequena Empresa*. In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 2., 2001, Londrina. Anais. Londrina: UEL/UEM, 2001. p 505-525. CD ROM

VERGARA, S. C. *Métodos de pesquisa em Administração*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

WOILER. Sansão. *Projetos: planejamento, elaboração, análise*. Sansão Woiler, Washington Franco Mathias. 2 ed.; reimpre – São Paulo: Atlas, 2014.

XAVIER, T.R; WITTMANN, M.L; INÁCIO, R.O; KERN, JULIANA. *O Estudo do Desenvolvimento Regional na Administração: Uma análise da produção científica internacional e os hot-topics*.XXXVI Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, 22 a 26 de setembro de 2012. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2012_ESO1756.pdf>. Acesso em: 10 maio 2014.

YIN. R. K. *Estudo de Caso: Planejamento e métodos*. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

_____. *Estudo de Caso: planejamento e métodos*. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICES

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO I

Perguntas ao SEBRAE-RS

- a) Qual a participação do SEBRAE no Programa *Fornecer-RS*?
- b) Quais são os resultados para as empresas participantes?
- c) Você considera que o Programa *Fornecer-RS* distribui renda nos 78 municípios atendidos? Por quê?

APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO II

Perguntas para as empresas

A. Sua empresa já participou de alguma licitação?

- 1 Sim, no último ano de 2014.
- 2 Sim, nos últimos dois anos (2013 e 2014)
- 6 Somente em 2013
- 4 Sim em 2012
- 5 Sim em 2011
- 3 Nunca participei.
- 7 Participei, mas não ganhei o pregão

B. Sua empresa, hoje, está enquadrada como?

- 1 Microempreendedor Individual - MEI
- 2 Micro Empresa - ME
- 3 Pequena Empresa - EPP
- 4 Grande Empresa - GE

C. Em qual setor sua empresa atua?

- 1 Comércio
- 2 Serviços
- 3 Indústria

D. Se sua resposta foi sim, qual o percentual (%) que a participação nas licitações representa no seu faturamento anual?

- 1 Até 10%
- 2 De 10% a 20%
- 3 De 21% a 30%
- 4 De 31% a 40%
- 5 De 41% a 50%
- 6 De 51% a 60%
- 7 De 61% a 70%
- 8 De 71% a 80%
- 9 Acima de 80%
- 10 Representa 100%
- 11 Todo faturamento é advindo de licitações.

E. Você fez alguma contratação para atender à ampliação do seu faturamento?

- 1 Sim
- 2 Não

F. Se sua resposta foi sim, quantos funcionários você contratou?

- 1 Um (1)
- 2 Dois (2)
- 3 Três (3)
- 4 Mais de três

G. A empresa investiu para atender as licitações?

- 1 Sim
- 2 Não

H. Fez algum investimento na empresa para atender às demandas das Licitações? Se sim, de quanto em R\$?

I. Se sua resposta foi sim na pergunta anterior, quais foram os itens adquiridos ou qual foi o investimento?

- 1 Caminhão frigorífico
- 2 Câmara fria
- 3 Veículo
- 4 Forno industrial
- 5 Uniformes
- 6 Infraestrutura do empreendimento
- 7 Outros

J. Quantas vezes já participou de Licitações como as dos Pregões do Fornecer?

- 1 Uma vez
- 2 Duas vezes
- 3 Três vezes
- 4 Quatro vezes
- 5 Cinco vezes
- 6 Seis vezes
- 7 Sete vezes
- 8 Nunca participei das Licitações do Fornecer RS

K. Em qual região a sua empresa está instalada?

- 1 Sul
- 2 Metropolitana
- 3 Noroeste
- 4 Missões
- 5 Noroeste Colonial
- 6 Centro
- 7 Centro Sul
- 8 Litoral Norte
- 9 Vale do Taquari
- 10 Rio Pardo
- 11 Outros

L. Sua empresa participa de outras licitações além do *Fornecer-RS*?

- 1 Sim
- 2 Não

M. A participação da sua empresa nas Licitações é importante para seu negócio? Por quê?

APÊNDICE C - QUADRO COMPARATIVO – LEI GERAL

Inclui Lei Complementar 123/06 e Lei 8.666/93, modificadas pela Lei Complementar 147/14.

LEI COMPLEMENTAR 123/06	ALTERAÇÕES DA LC 123/06 PELA LEI COMPLEMENTAR 147/14
<p>Art. 43. As microempresas e empresas de pequeno porte, por ocasião da participação em certames licitatórios, deverão apresentar toda a documentação exigida para efeito de comprovação de regularidade fiscal, mesmo que esta apresente alguma restrição.</p>	<p>“Art. 43.....</p>
<p>§ 1º Havendo alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 2 (dois) dias úteis, cujo termo inicial corresponderá ao momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame, prorrogáveis por igual período, a critério da Administração Pública, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito, e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa.</p>	<p>§ 1º Havendo alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 5 (cinco) dias úteis, cujo termo inicial corresponderá ao momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame, prorrogável por igual período, a critério da administração pública, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa.</p>
<p>Art. 47. Nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá 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, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente.</p>	<p>“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.</p>
	<p>Parágrafo único. No que diz respeito às compras públicas, enquanto não sobrevier legislação estadual, municipal ou regulamento específico de cada órgão mais favorável à microempresa e empresa de pequeno porte, aplica-se a legislação federal.”(NR)</p>
<p>Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública poderá realizar processo licitatório:</p>	<p>“Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública:</p>
<p>I - destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);</p>	<p>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);</p>

<p>II - em que seja exigida dos licitantes a subcontratação de microempresa ou de empresa de pequeno porte, desde que o percentual máximo do objeto a ser subcontratado não exceda a 30% (trinta por cento) do total licitado;</p>	<p>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;</p>
<p>III - em que se estabeleça cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte, em certames para a aquisição de bens e serviços de natureza divisível.</p>	<p>III – deverá estabelecer, em certames para aquisição de bens de natureza divisível, cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte.</p>
<p>§ 1o O valor licitado por meio do disposto neste artigo não poderá exceder a 25% (vinte e cinco por cento) do total licitado em cada ano civil.</p>	<p>§ 1º (Revogado).</p>
<p>§ 2o Na hipótese do inciso II do caput deste artigo, os empenhos e pagamentos do órgão ou entidade da administração pública poderão ser destinados diretamente às microempresas e empresas de pequeno porte subcontratadas.</p>	<p>.....</p>
	<p>§ 3º Os benefícios referidos no <i>caput</i> deste artigo poderão, justificadamente, estabelecer a prioridade de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte sediadas local ou regionalmente, até o limite de 10% (dez por cento) do melhor preço válido.”(NR)</p>
<p>Art. 49. Não se aplica o disposto nos arts. 47 e 48 desta Lei Complementar quando:</p>	<p>“Art. 49.....</p>
<p>I - os critérios de tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte não forem expressamente previstos no instrumento convocatório;</p>	<p>I – (revogado);</p>
<p>IV - a licitação for dispensável ou inexigível, nos termos dos arts. 24 e 25 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.</p>	<p>IV - a licitação for dispensável ou inexigível, nos termos dos arts. 24 e 25 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, excetuando-se as dispensas tratadas pelos incisos I e II do art. 24 da mesma Lei, nas quais a compra deverá ser feita preferencialmente de microempresas e empresas de pequeno porte, aplicando-se o disposto no inciso I do art. 48.”(NR)</p>
<p>LEI 8.666/93</p>	<p>ALTERAÇÕES DA LEI 8.666/93 PELA LEI COMPLEMENTAR 147/14</p>
<p>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</p>	<p>“Art. 3º.....</p>

vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.	
<p>.....</p> <p>§ 13. Será divulgada na internet, a cada exercício financeiro, a relação de empresas favorecidas em decorrência do disposto nos §§ 5o, 7o, 10, 11 e 12 deste artigo, com indicação do volume de recursos destinados a cada uma delas.</p>	<p>.....</p>
	<p>§ 14. As preferências definidas neste artigo e nas demais normas de licitação e contratos devem privilegiar o tratamento diferenciado e favorecido às microempresas e empresas de pequeno porte na forma da lei.</p>
	<p>15. As preferências dispostas neste artigo prevalecem sobre as demais preferências previstas na legislação quando estas forem aplicadas sobre produtos ou serviços estrangeiros.”(NR)</p>
<p>Art. 5o Todos os valores, preços e custos utilizados nas licitações terão como expressão monetária a moeda corrente nacional, ressalvado o disposto no art. 42 desta Lei, devendo cada unidade da Administração, no pagamento das obrigações relativas ao fornecimento de bens, locações, realização de obras e prestação de serviços, obedecer, para cada fonte diferenciada de recursos, a estrita ordem cronológica das datas de suas exigibilidades, salvo quando presentes relevantes razões de interesse público e mediante prévia justificativa da autoridade competente, devidamente publicada.</p> <p>.....</p> <p>§ 3o Observados o disposto no caput, os pagamentos decorrentes de despesas cujos valores não ultrapassem o limite de que trata o inciso II do art. 24, sem prejuízo do que dispõe seu parágrafo único, deverão ser efetuados no prazo de até 5 (cinco) dias úteis, contados da apresentação da fatura.</p>	
	<p>“Art. 5º-A As normas de licitações e contratos devem privilegiar o tratamento diferenciado e favorecido às microempresas e empresas de pequeno porte na forma da lei.”</p>
<p>Art. 6o Para os fins desta Lei, considera-se:</p> <p>.....</p>	

	<p>Art. 11. Um representante da Confederação Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - COMICRO e um da Confederação Nacional das Micro e Pequenas Empresas e dos Empreendedores Individuais - CONAMPE passam a integrar o Conselho Deliberativo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE.</p>
	<p>Art. 12. A redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011, ao § 1º do art. 18-B da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para as atividades de prestação de serviços diferentes de hidráulica, eletricidade, pintura, alvenaria, carpintaria e de manutenção ou reparo de veículos, deixa de produzir efeitos financeiros a partir de 9 de fevereiro de 2012, observado o disposto no § 2º do mesmo artigo.</p>
	<p>Art. 13. Ficam convalidados os atos referentes à apuração e ao recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios mediante regime previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e alterações posteriores, inclusive em relação às obrigações acessórias, pelas empresas que desenvolveram as atividades de comercialização de medicamentos produzidos por manipulação de fórmulas magistrais, até a data de publicação desta Lei Complementar.</p>
	<p>Art. 14. O Poder Executivo fará publicar no Diário Oficial da União, em 4 (quatro) meses a contar da data de publicação desta Lei Complementar, a íntegra da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, com as alterações resultantes desta Lei Complementar.</p>
	<p>Art. 15. Esta Lei Complementar entra em vigor na data de sua publicação, exceto no que se refere:</p>
	<p>I - ao § 14 do art. 3º, ao inciso VI do art. 17, ao <i>caput</i> e aos §§ 2º, 5º-D, 5º-F, 5º-I, 7º, 13, 14, 16, 17, 18, 18-A e 24 do art. 18, ao inciso I do § 4º do art. 18-A, ao <i>caput</i> do art. 19, ao § 3º do art. 20, aos incisos I, II e V do § 4º do art. 21 e ao Anexo VI, todos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, na redação dada pelo art. 1º e Anexo Único desta Lei Complementar, ao art. 3º e aos incisos III a V do art. 16 desta Lei Complementar, que produzirão efeitos a partir de 1º de janeiro do primeiro ano</p>

	subsequente ao da publicação desta Lei Complementar;
	II - ao § 15 do art. 3º, aos §§ 12 a 14 do art. 26, ao art. 38-B, à alínea a do inciso XIII do § 1º e aos §§ 7º e 8º do art. 13 e ao art. 21-A, todos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, na redação dada pelos arts. 1º e 2º desta Lei Complementar, e ao inciso I do art. 16 desta Lei Complementar, que produzirão efeitos a partir de 1º de janeiro do segundo ano subsequente ao da data de publicação desta Lei Complementar.

Fonte: Retirado de: Lei nº 123/2006; Lei nº 147/2014; Lei nº 8.666/1993; SEBRAE, 2014.