

As Micro e Pequenas Empresas da Região de
São Roque e as Compras Governamentais

Daniela Alessandra Landi Martimiano

Dezembro / 2016

Dissertação de Mestrado Profissional
Em Administração

DANIELA ALESSANDRA LANDI MARTIMIANO

**AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA REGIÃO DE SÃO
ROQUE E AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS**

CAMPO LIMPO PAULSTA

2016

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS

DANIELA ALESSANDRA LANDI MARTIMIANO

As micro e pequenas empresas da região de São Roque e
as compras governamentais

Orientador – Prof. Dr. Wanderlei Lima de Paulo

**Dissertação de mestrado apresentada
ao Programa de Mestrado em
Administração das Micro e Pequenas
Empresas da Faculdade Campo Limpo
Paulista para obtenção do título de
Mestre em Administração.**

**Este exemplar corresponde à versão final da
dissertação defendida pela aluna Daniela Alessandra
Landi Martimiano e orientada pelo Prof. Dr. Wanderlei
Lima de Paulo**

Orientador - Assinatura

CAMPO LIMPO PAULISTA
2016

Ficha catalográfica

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Câmara Brasileira do Livro, São Paulo, Brasil

Martimiano, Daniela Alessandra Landi
As micro e pequenas empresas da região de São Roque e as
compras governamentais / Daniela Alessandra Landi
Martimiano. Campo Limpo Paulista, SP: FACCAMP, 2016.

Orientador: Prof. Dr. Wanderlei Lima de Paulo.
Dissertação (Programa de Mestrado em Administração) –
Faculdade Campo Limpo Paulista – FACCAMP.

1. Licitações. 2. Compras governamentais. 3. Micro e
pequenas empresas. I. Paulo, Wanderlei Lima de. II.
Faculdade Campo Limpo Paulista. III. Título.

CDD-658.02

CAMPO LIMPO PAULISTA

AGRADECIMENTOS

Foram dois anos de muitas viagens entre São Roque, São Paulo e Campo Limpo Paulista, e que valeram cada quilometro, pelas amizades e pelos conhecimentos adquiridos.

Primeiramente, agradeço a Deus por me amparar nos momentos difíceis, e dar força interior para superar diversas dificuldades, mostrando os caminhos nas horas incertas e suprindo todas minhas necessidades.

Não posso deixar de agradecer ao meu filho, Vinicius, pois é por ele que cheguei até aqui, e ainda continuo caminhando.

Agradeço a minha família, tias, tios e primos, principalmente à minha avó Cynira, que de onde estiver, olha por mim; e à minha mãe, que se abdicou dos estudos para que eu pudesse estudar.

Ao Rodrigo, amigo e companheiro, sempre me motivando e incentivando nos momentos de dificuldades, agradeço por ter somado cada quilometro até a Faccamp.

Agradeço ao meu orientador, Professor Dr. Wanderlei Lima de Paulo, pela confiança. Aos Professores Dra. Eliane Maria Pires Giavina Bianchi e Dr. Anderson Luis Saber Campos, por terem aceito o convite para participar da banca examinadora. Agradeço também aos Professores Dra. Patricia Viveiros de Castro Krakauer e Dr. Mariano Yoshitake, que estavam presentes em minha qualificação. Ao Professor Dr. João Eduardo Prudêncio Tinoco, uma pessoa admirável, incentivadora e de imensurável conhecimento, que me ajudou neste novo caminho.

Agradeço a Faccamp pela oportunidade dada em explorar um tema relevante aos órgãos públicos e micro e pequenas empresas, ainda tão pouco estudado.

Aos micro e pequenos empresários entrevistados, pois sem eles não seria possível concluir esta dissertação.

Aos amigos que fizeram parte desses momentos, sempre me ajudando e incentivando, em especial aos amigos do Instituto Federal de Educação, Ciência e

Tecnologia de São Paulo – Câmpus Cubatão e São Roque, pelo carinho, amizade e aprendizado, desde sempre.

RESUMO

A presente pesquisa evidencia a inserção de micro e pequenos empresários da cidade de São Roque e região, ao tema compras governamentais. O problema de pesquisa teve origem através da dificuldade de suprir as necessidades de uma instituição do governo federal, por materiais e serviços, através de licitações. Geralmente as compras efetuadas por esta instituição, são efetuadas junto a Micro e Pequenas Empresas (MPES), mas com baixa adesão das MPES, fato que está na contramão de uma legislação que fomenta o desenvolvimento regional. O estudo relata uma situação real, um estudo descritivo e qualitativo, onde as opiniões de empresários fornecedores da instituição em questão e também os não fornecedores, foram captadas através de entrevistas. A revisão teórica da pesquisa trata das licitações, demonstrando suas modalidades e tipos, como as MPES podem participar, e o que é necessário para o fornecimento a órgãos do governo federal. Foram enfatizados o pregão eletrônico e os sistemas à distância que os empresários devem ter acesso para fornecer ao governo, assim como a legislação que fomenta e protege as MPES nas licitações públicas do governo federal. Os resultados da pesquisa demonstraram falhas no fomento à MPE regional, e que a maioria dos micro e pequenos empresários regionais desconhece e não tem acesso as compras governamentais, mas acreditam na oportunidade de negócio através de sua aliança com o governo.

Palavras-chave: Licitações, Compras Governamentais, Micro e Pequenas Empresas, Micro e Pequena Empresa Regional.

ABSTRACT

The present research evidences the insertion of micro and small entrepreneurs of the city of São Roque and region, to the subject government purchases. The research problem originated through the difficulty of meeting the needs of an institution of the federal government, through materials and services, through bids. Generally this purchases made by this institution, they are carried out with Micro and Small Entreprises (MSEs), but with low adhesion of Regional Micro and Small Entrepises, which are against the legislation that promotes regional development. The study reports a real situation, descriptive and qualitative study, while the opinon of entrepreneurs suppliers of the institutions in question and also the non-suppliers, were captured through interviews. A theoretical review of the research may be necessary for MSEs to participate, and that are necessary for the provision of federal governing bodies. Emphasis was placed on electronic trading and remote control systems for governments, as well as legislation that promotes and protects as MSEs in public biddings of the federal government. As bids are also presented as a way for the regional MSE to be included in this market. The results of the research show that there is a lack of support for regional MSEs, and that most micro and small regional entrepreneurs are unaware of and do not have access to government procurement, but believe in the business opportunity through their alliance with the government.

Keywords: Biddings, Government Procurement, Micro and Small Enterprises, Regional Micro and Small Enterprises.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Fluxo do processo de compra do Estado como Instrumento de Desenvolvimento Econômico e Social.	31
Figura 2 - Fluxo Operacional para o Fornecedor.....	37
Figura 3 - Mapa dos câmpus do IFSP.....	50
Figura 4 – Análise FOFA (SWOT).....	81

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução da participação do porte das empresas nas compras públicas do Governo Federal	34
Gráfico 2 - Participação das MPEs nas compras governamentais de pequeno valor (até R\$ 80.000,00).....	35
Gráfico 3 – Tempo de atividade das empresas - em anos	56
Gráfico 4 – Tempo de atuação na área - em anos	58
Gráfico 5 – Tipo de Assessoria externa	66
Gráfico 6 – Valores das Licitações/Ano.....	72
Gráfico 7 – Licitações realizadas pelo Câmpus São Roque.....	72

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Visão Geral da Realização da Sessão Pública do Pregão Eletrônico	28
Quadro 2 – Critérios de Classificação de Empresas	30
Quadro 3 – Descrição das Etapas para o Fornecedor na Sessão Pública do Pregão Eletrônico.....	38
Quadro 4 – Número Total de Empresas por Município	45
Quadro 5 – Estrutura do Roteiro das Entrevistas	48
Quadro 6 – Grau de Instrução dos Empresários	57
Quadro 7 – Motivação para abertura do negócio	60
Quadro 8 – Investimento em Qualificação profissional	63
Quadro 9 – Investimento em Tecnologia.....	65
Quadro 10 – Oportunidade ou Risco – Fornecedores.....	68
Quadro 11 – Oportunidade ou Risco – Não Fornecedores	70
Quadro 12 – Principais Dificuldades	76
Quadro 13 – Conceitos dos Dirigentes.....	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empresas fornecedoras do Governo Federal, cadastradas por porte	34
Tabela 2 – MPEs entrevistadas por setor e Município	54
Tabela 3 – Número de colaboradores	61

LISTA DE SIGLAS

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
ART	Artigo
CF	Constituição Federal
CONAMA	Conselho Nacional do Meio Ambiente
DL	Departamento de Logística
DLSG	Departamento de Logística e Serviços Gerais
DREE	Departamento de Racionalização das Exigências Estatais
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EPP	Empresa de Pequeno Porte
EPPs	Empresas de Pequeno Porte
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FOFA	Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
IFF	Instituto Federal Fluminense
IFSP	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
IN	Instrução Normativa
LC	Lei Complementar
MARE	Ministério da Administração Federal e Reforma do Estado
ME	Microempresa
Mês	Microempresas
MPEs	Micro e pequenas Empresas.
MPOG	Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão
NBR	Normas Brasileiras
RDC	Regime Diferenciado de Contratações
RP	Registro de Preços
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.
SICAF	Sistema Unificado de Cadastramento de Fornecedores
SISG	Sistema de Serviços Gerais
SLTI	Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
SP	São Paulo

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	15
1.1.	Contextualização	15
1.2.	Definição do Problema	16
1.3.	Objetivos da Dissertação.....	17
1.3.1.	Objetivo Geral	17
1.3.2.	Objetivos Específicos	17
1.4.	Justificativa.....	18
1.5.	Estrutura da Dissertação	19
2.	REVISÃO TEÓRICA	20
2.1.	Licitações	20
2.1.1.	Modalidades de Licitação	21
2.1.2.	Tipos de Licitações.....	23
2.1.3.	Procedimentos em Licitações.....	24
2.1.3.1.	Presencial.....	24
2.1.3.2.	Eletrônico	25
2.2.	Caracterização das MEs e EPPs	29
2.3.	Políticas públicas de fomento às MEs e EPPs.....	30
2.4.	Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e o acesso à Licitação	33
2.5.	Etapas para o fornecimento	35
2.5.1.	Portal Compras Governamentais	36
2.5.2.	Sistema Unificado de Cadastramento de Fornecedores (SICAF)	41
3.	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	43
3.1.	Caracterização da Pesquisa.....	43
3.2.	Seleção dos sujeitos	44
3.3.	Plano de Coleta e Tratamento dos Dados	46
3.3.1.	Caracterização da Região de São Roque	49
3.3.2.	O Instituto Federal de São Paulo – IFSP	49
3.4.	Plano de Análise dos Dados	51
3.5.	Limitações do Método	52
3.6.	Dificuldades de Acesso aos Empresários	52

4.	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	54
4.1.	Caracterização das MPEs Entrevistadas	54
4.2.	Características dos Empresários/Respondentes.....	56
4.2.1.	Grau de Instrução dos Empresários.....	57
4.2.2.	Tempo de atuação na Área da Atividade Empresarial	58
4.3.	Motivação para Abertura do Negócio	59
4.4.	Colaboradores e grau de instrução	61
4.5.	Investimento em Qualificação Profissional.....	62
4.6.	Investimento em Tecnologia.....	64
4.7.	Assessoria Externa	66
4.8.	Pagamento dos Impostos.....	67
4.9.	Licitações	68
4.9.1.	Oportunidade ou Risco.....	68
4.9.2.	Conhecimento sobre Licitações	71
4.10.	Legislação e o Fomento às Compras Governamentais.....	73
4.11.	Sistemas.....	74
4.11.1.	Sistemas para MPEs Fornecedoras.....	74
4.11.2.	Sistemas/Treinamento para MPEs não fornecedoras	79
4.12.	Micro e Pequeno Empresário/Compras Governamentais – Análise FOFA (SWOT).....	80
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	83
5.1.	Comparativo entre pesquisas.....	84
5.2.	Limitações	84
5.3.	Sugestões	85
	REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO	86
	APÊNDICE A	97
	APÊNDICE B	98
	APÊNDICE C	100

1. INTRODUÇÃO

A seção de introdução tem por finalidade explicitar a contextualização, o problema de pesquisa, destacando a inserção do tema, apresentando os objetivos, a justificativa da pesquisa e a estrutura da dissertação.

1.1. Contextualização

A utilização do poder de compra governamental como fator para o desenvolvimento local é uma alternativa segura e inteligente; segundo Conte (2013), esta ação potencializa o papel do Estado em promover políticas públicas redistributivas, aumentando a arrecadação local, a empregabilidade, a geração de renda, melhorando a qualidade de vida, entre tantos outros benefícios (SEBRAE, 2014b).

Para Souza, Scalioni, Drumond e Hirle (2013, p.2) “as compras públicas representam a segunda maior despesa dos governos, o que determina volumes expressivos movimentados no mercado de compras governamentais”.

Através das compras públicas o Governo – Federal, Estadual e Municipal– utiliza seu poder de compra, contratando serviços, adquirindo materiais e equipamentos necessários para manutenção e o funcionamento de seus órgãos (SQUEFF, 2014). Para Pena, Felicidade e Monteiro (2010), realizar compras via licitação, na modalidade pregão eletrônico, torna o processo de compra transparente, onde todos possam participar.

Rodrigues Júnior (2012) destaca que licitar é a regra para as aquisições na administração pública federal, entretanto, há possibilidade de contratações via dispensa de licitação e inexigibilidade.

Existe o fomento do Estado às participações das Micro e Pequenas Empresas – MPEs– nesta modalidade de compra; segundo a Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI, (BRASIL, 2015a), é crescente o número de MPEs que fornecem ao governo. No primeiro trimestre de 2014, a movimentação de aquisição de bens e

serviços foi de R\$ 30,4 bilhões, dos quais, 25% são de contratações junto às MPEs. Comparando com o mesmo período de 2013, a participação das MPEs em compras públicas, aumentaram 13%. (BRASIL, 2015a).

De acordo com o Portal Brasil (2015), a participação das Micro e Pequenas Empresas no período de 1º de janeiro a 5 de julho de 2015, alcançou R\$ 10,78 bilhões, representando 37,2% do total de R\$ 28,9 bilhões gastos/investidos pelo Governo Federal no período.

Há um grande mercado de negócio do qual muitas MPEs participam. A inclusão da MPE regional neste processo é importante, pois auxilia no desenvolvimento da região, gerando emprego e renda, permitindo a manutenção de empresas e pessoas, em decorrência das aquisições e do poder de compra do Estado.

Neste caso, Cattani; Ferrarini, (2010), assim como Fernandes (2013), afirmam que desenvolver políticas públicas voltadas para o desenvolvimento pode se tornar um instrumento para a construção de um desenvolvimento sustentável e inclusivo.

No Brasil, foi criada uma legislação específica como estímulo a fim de fomentar as MPEs, como forma a garantir acesso das mesmas ao mercado de Compras Governamentais.

1.2. Definição do Problema

O problema de pesquisa foi moldado através de uma realidade vivenciada pela autora. Em seus nove anos como servidora pública em uma instituição de ensino Federal e pregoeira, dificilmente observou MPEs regionais atuando como fornecedoras da instituição.

São diversos os insumos e serviços necessários para a manutenção do órgão, Instituto Federal de São Paulo – Câmpus São Roque, como por exemplo: materiais básicos de construção, serviço de remoção de entulho, serviços de dedetização, fornecimento de gás GLP, água mineral, e outros materiais de consumo necessários em aulas práticas.

Diversas turmas dos cursos técnicos e superiores ministrados na instituição foram prejudicadas, não tendo acesso a insumos em suas aulas práticas, como é o caso dos alunos do curso técnico em alimentos, já que não tinham acesso à carne in natura, um insumo que deveria ser adquirido fresco e em pequena quantidade. Tal fornecimento deveria ou poderia ser possível por fornecedores locais ou regionais, fato este que despertou na autora o interesse em pesquisar a interação entre as empresas regionais, em especial as MPEs e as compras governamentais. De uma necessidade real de uma instituição, surgiu a pergunta: **Como o Micro e Pequeno Empresário regional está inserido nas compras governamentais?**

Sabedora de uma legislação que fomenta o comércio regional e a MPE, a autora buscou a real percepção de fornecedores e não fornecedores regionais a respeito das compras governamentais.

1.3. Objetivos da Dissertação

Para a viabilização da solução do problema, são considerados objetivos da pesquisa:

1.3.1. Objetivo Geral

Verificar como o Micro e Pequeno Empresário regional está inserido nas compras governamentais

1.3.2. Objetivos Específicos

- Verificar os interesses dos micro e pequenos empresários ao mercado de compras governamentais;
- Identificar os benefícios que possam ser gerados às empresas e à região estudada.

1.4. Justificativa

A necessidade por serviços básicos tais como educação, segurança e saúde pública, traz um desafio aos gestores públicos no sentido de atender essas demandas da população.

Em uma região entre grandes cidades como São Paulo e Sorocaba, no Estado de São Paulo, a oferta de cursos de qualidade, é um desafio aos gestores do Instituto Federal de São Paulo - IFSP, Câmpus São Roque, uma vez que a maioria de suas aquisições necessariamente são realizadas através de licitações, e principalmente destinadas à Micro e Pequenas Empresas, pelo valor das aquisições.

Com o intuito de cumprir a missão do Instituto Federal de São Paulo, de “Consolidar uma práxis educativa que contribua para a inserção social, à formação integradora e à produção do conhecimento” (IFSP, 2013a, p. 29), é necessário buscar empresas que possam ajudar a desenvolver uma escola de educação pública, gratuita e de qualidade.

Dentre as empresas citam-se as MPEs locais ou regionais que possam fornecer produtos e serviços de qualidade, que consitui-se num desafio, visto que muitas empresas desconhecem o caminho das compras públicas. (COSTA, 2015).

Tendo como fundamental premissa de que o desenvolvimento da sociedade depende da atuação dos governos (COIMBRA; FARAH JÚNIOR, 2013), pois estes são os principais atores da condução de políticas públicas, a dissertação se justifica em pesquisar as licitações, principalmente na modalidade pregão eletrônico, as políticas públicas de fomento às MPEs, assim como as oportunidades de negócios, através da Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006, bem como suas alterações dadas pela Lei Complementar Nº 147, de 07 de agosto de 2014 e também o Decreto Nº 8.538, de 06 de outubro de 2015, que regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas, empresas de pequeno porte, agricultores familiares, produtores rurais, pessoa física, microempreendedores individuais e sociedades cooperativas de consumo nas contratações públicas de bens, serviços e obras no âmbito da administração pública federal (BRASIL, 2015b).

A autora fez parte da equipe gestora de 2012 a 2016, atua como pregoeira do Instituto Federal de São Paulo desde 2009 e estimulou diversas empresas regionais a participar das licitações do Câmpus São Roque.

1.5. Estrutura da Dissertação

A dissertação está estruturada em cinco seções, incluindo a introdução, que se constitui na primeira seção. A segunda apresenta a revisão teórica, que introduz pesquisas desenvolvidas por pesquisadores publicadas em periódicos, em anais de congressos, em dissertações e em legislações governamentais, relevantes aos objetivos da pesquisa. Na terceira, são detalhados os procedimentos metodológicos aplicados a esta pesquisa. A quarta evidencia a apresentação e análise dos dados e por fim a quinta seção, que explicita as considerações finais.

2. REVISÃO TEÓRICA

Esta seção de revisão teórica trata das pesquisas realizadas por outros pesquisadores que contribuem diretamente ou indiretamente aos objetivos da pesquisa. Nesta, há a apresentação da organização onde o problema foi observado, a caracterização das MPEs, as políticas que a fomentam, um panorama geral sobre licitações, e a relação entre as MPEs e as licitações.

2.1. Licitações

No ordenamento jurídico, as normas definidoras do processo de compras governamentais estão contidas na Lei nº 8666, de 21 de junho de 1993 (BRASIL, 1993).

A citada lei regulamenta o art. 37, inc. XXI, da Constituição Federal e institui normas para licitações e contratos da Administração Pública. Dessa forma, a Constituição Federal impõe que a contratação de obras e serviços, locação e alienação, bem como a aquisição de materiais no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, sejam ações realizadas mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes.

Para Melo (2012, p.10), os procedimentos de compras no setor público, “requerem um conhecimento aprofundado da legislação vigente”.

Bevilaqua (2012, p.11) destaca que,

Para atingir seus objetivos, os órgãos e entidades da administração pública necessitam realizar obras, contratar serviços, fazer compras e alienar bens de seu patrimônio. Para tanto, carecem contratar atividades junto ao setor privado e é através de instrumentos contratuais, os quais dependem, em regra, de um procedimento que seleciona previamente fornecedores, denominado de licitação pública.

Desse modo, Carvalho Filho (2001, p. 188) define licitação como:

Procedimento administrativo vinculado por meio do qual os entes da Administração Pública e aqueles por ela controlados selecionam a melhor proposta entre as oferecidas pelos vários interessados, com dois objetivos: a celebração de contrato ou a obtenção de melhor trabalho técnico, artístico ou científico.

Ainda nesta linha, para Krammes (2013, p. 34), a licitação é um procedimento formal da administração pública que visa regular a aquisição de bens ou a contratação de serviços por entidade governamental. “Trata-se de procedimento obrigatório, adotado em qualquer nível: municipal, estadual, federal ou em quaisquer outras empresas ou entidades de caráter público.”.

A definição dada por Meirelles (1998, p.237) é de que licitação é “o procedimento mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse”.

Di Pietro (2005, p.309), considera a licitação como

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

Neste sentido, a licitação destina-se a selecionar e garantir a proposta mais vantajosa à administração.

2.1.1. MODALIDADES DE LICITAÇÃO

As modalidades definidas pela Lei nº 8666 de 21 de junho de 1993 (BRASIL, 1993) são:

Concorrência - É adequada para contratações de grande vulto, aquisição ou alienação de imóveis e para aquisições internacionais. A participação é aberta para

qualquer interessado que comprove possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital.

Tomada de preços - Utilizada para contratações de médio vulto. A participação é limitada aos interessados cadastrados ou que atendam a todas as condições exigidas para cadastro até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

Convite - Adequada para contratações de menor vulto. Nessa modalidade não existe edital, os fornecedores recebem a “carta convite”. A participação é aberta para interessados, cadastrados ou não, escolhidos ou convidados em número mínimo de 3 (três).

Concurso - É utilizado para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores. A participação é aberta para qualquer interessado.

Leilão - Utilizada para venda de bens moveis inservíveis ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados. A participação é aberta para qualquer interessado, vence quem oferecer o maior lance.

A modalidade pregão foi instituída pela Lei nº 10.520 de 17 de julho de 2002 (BRASIL, 2002), e tem as seguintes características:

Pregão - É a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns em que a disputa pelo fornecimento é feita em sessão pública, por meio de propostas e lances, para classificação e habilitação do licitante com a proposta de menor preço.

Para Moreira Neto (2014, p.278), o pregão objetiva “agilizar e desburocratizar os procedimentos licitatórios de contratos de menor monta ou de mais rápida conclusão em hipóteses específicas”.

Já o pregão na sua forma eletrônica, foi regulamentado pelo Decreto nº 5.450 de 31 de maio de 2005 (BRASIL, 2005a).

Pregão eletrônico - O pregão eletrônico pode ser aceito como a modalidade de licitação pública na qual os procedimentos do pregão presencial são adaptados à Tecnologia da Informação, ou seja, é implementado por meio da Internet.

O pregão eletrônico permite às organizações o desafio de concorrer no ambiente virtual. A forma acirrada da competição beneficia os consumidores por meio da redução dos custos ou com a melhoria da qualidade dos serviços e produtos (MATIAS-PEREIRA, 2008), e teve como princípio a simplificação das aquisições dos órgãos públicos (MOTA; MARTINS, 2011).

O Decreto nº 5.504 de 05 de agosto de 2005 estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados, nas contratações de bens e serviços comuns, realizadas em decorrência de transferências voluntárias de recursos públicos da União (BRASIL, 2005b).

RDC - O Regime Diferenciado de Contratações Públicas – RDC, foi instituído pela Lei nº 12.462 de 04 de agosto de 2011 (BRASIL, 2011a), a fim de ampliar a eficiência nas contratações públicas e competitividade, promover a troca de experiências e tecnologia e incentivar a inovação tecnológica. Foi regulamentado pelo Decreto nº 7.581 de 11 de outubro de 2011 (BRASIL, 2011b), sendo alterado pelo Decreto nº 8.251 de 23 de maio de 2014 (BRASIL, 2014b), “e por questões legais, tem seu alcance restrito a algumas compras e contratações” (SEBRAE, 2014).

2.1.2. TIPOS DE LICITAÇÕES

De acordo com o art. 45, § 1º da Lei nº 8.666, são admitidos quatro tipos de licitação: menor preço (que é a mais comum); melhor técnica; técnica e preço; e maior lance ou oferta, nos casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso (BRASIL, 1993).

Menor Preço - Critério onde a proposta mais vantajosa para a Administração é a de menor preço.

Melhor Técnica - Critério onde a proposta mais vantajosa para a Administração é escolhida com base em fatores de ordem técnica.

Técnica e preço - Critério onde a proposta mais vantajosa para a Administração é escolhida com base na maior média ponderada, considerando-se as notas obtidas nas propostas de preço e de técnica.

Maior Lance ou Oferta - Aplicável quando se trata de licitação que venha a gerar vantagem pecuniária para a Administração a título de aluguel, como exploração do espaço para instalação de cantina, loja de conveniências.

2.1.3. PROCEDIMENTOS EM LICITAÇÕES

Os procedimentos licitatórios se referem às fases do processo de compras e serão divididos em presencial e eletrônico.

2.1.3.1. Presencial

De acordo com Fernandes (2003, p. 1- 7), os itens que compõem o processo de compras governamentais no País, a exemplo na modalidade concorrência, são os seguintes:

Preparação – Neste momento, faz-se o levantamento das necessidades de todos os setores do órgão demandante. Compreende a fase de elaboração de documentos técnicos e termos de referência ou projetos básicos a fim de subsidiar o estabelecimento de especificações para o edital. O órgão deve ser obrigado a designar um dirigente responsável para cada processo de compra, e também exigir uma reserva orçamentaria com indicação da respectiva rubrica. Desta forma, as ações que são realizadas internamente no órgão, deverão identificar o interesse público através da descrição pormenorizada do objeto da compra ou contratação, requerendo especificações técnicas e precisas, os requisitos para participação dos fornecedores na licitação, dos critérios de julgamento das propostas e de apresentação de recursos pelos participantes, durante o processo licitatório.

Convocação – Fase de divulgação da licitação, através da publicação do aviso de licitação, sendo obrigatória na imprensa oficial, do respectivo ente federado ou, não existindo, em jornal de circulação local e em jornal de grande circulação, conforme o valor da licitação. No âmbito federal é obrigatória publicação na internet.

Há fixação de prazos mínimos para publicação do edital, a fim de conhecimento pelos interessados em participar do certame.

Habilitação – Esta fase consiste em verificar a capacidade do licitante em participar e atender ao fornecimento a ser contratado, obedecendo aos requisitos estabelecidos no edital. Compreende também o exame dos aspectos jurídicos, econômico-financeiro e fiscais da empresa.

São Procedimentos por muitas vezes demorados, sujeito a interposição de recursos.

Competição – Nesta fase, serão abertas, examinadas e julgadas as propostas encaminhadas pelos licitantes, cabe ressaltar que é um evento público, ocorre em dia, hora e local previamente determinados, em que o julgamento resulta na classificação das propostas, e a vencedora só terá efetividade se o licitante também cumprir os requisitos de habilitação.

Contratação e execução – Consiste na adjudicação, ou seja, na convocação do licitante vencedor para celebração do contrato, no prazo definido no edital – A execução do objeto contratado, consiste na entrega do bem adquirido ou na prestação do serviço contratado.

A concorrência, no IFSP, é utilizada para contratação de obras de grande vulto, a exemplo, construção de ginásios, restaurantes universitários, reformas e demais obras.

2.1.3.2. Eletrônico

Utilizada na maioria das contratações pelo Instituto Federal, o pregão eletrônico, é constituído por duas fases, interna ou preparatória e externa, previstas nos Arts. 3º e 4º da Lei 10.520 de 17 de julho de 2002 (BRASIL, 2002).

A fase preparatória - semelhante às outras modalidades, Fernandes (2013, p.47), expõe que na fase interna, o órgão demandante, através de suas necessidades, deverá definir “o objeto, a quantidade, o tipo de julgamento, os direitos e obrigações do futuro contratado, a dotação orçamentária, além de elaborar o edital”.

Para Oliveira (2008, p.41), a fase interna “Nasce com o planejamento da área técnica do Órgão que pretende fazer a contratação”; resultando em um Termo de Referência.

O Termo de Referência “deverá conter toda informação necessária para que se possa efetuar perfeitamente uma contratação” (OLIVEIRA, 2008, p. 42), e deverá ser aprovado pela autoridade competente de cada órgão, autorizando a abertura de processo, iniciando assim o procedimento licitatório (BRASIL, 2005a).

Deverá ser elaborado o Edital, onde serão acordadas as disposições contratuais entre a Administração Pública e o licitante vencedor.

A Lei nº 8.666 exige que o processo de instauração da licitação seja acompanhado de parecer jurídico do órgão ou entidade, verificando assim, a legalidade do Edital da licitação, (BRASIL, 1993).

Diferentemente das outras modalidades, onde é necessário formar uma comissão de licitação, com no mínimo três pessoas, no pregão a licitação é conduzida pela figura do pregoeiro, designado em portaria e que será auxiliado, se necessário, por sua equipe de apoio, formada no mínimo por dois servidores. (OLIVEIRA, 2008).

Fase Externa - inicia-se a partir da convocação, através da publicação do edital, sendo obrigatória a publicação no Diário Oficial da União e na Internet.

De acordo com Oliveira (2008, p.44), “o grande diferencial da modalidade pregão está na fase externa”, uma vez que após a publicação da licitação, os licitantes deverão apresentar suas propostas em até oito dias úteis.

Outro diferencial em relação às outras modalidades é a inversão de fases, “A inversão na fase externa entre a habilitação e a apresentação da proposta de preço, trouxe uma celeridade impressionante”. (SANTOS; SANTOS; SANTOS, 2013, p.10).

Santos Junior e Olave (2013, p. 9) destacam que “a celeridade foi vista como aspecto positivo pela otimização do tempo, uma vez que o processo de compras via Pregão Eletrônico apresenta menor tempo de finalização”.

Oliveira (2008, p.46) esclarece a importância da inversão de fases:

A inversão entre fase de habilitação e de apreciação das propostas, não deve ser entendida como um despreço pela importância da fase de habilitação. É fundamental a Administração saber informações referentes àquele que quer contratar, se a contratada terá condições de cumprir o eventual contrato e se ela possui conhecimento técnico suficiente para executar o contrato. Esse é o papel da fase de habilitação. **O que o pregão faz, na verdade, é economizar tempo.** Ou seja, evitar a conferência da documentação de todas as licitantes, sendo que na verdade só irá contratar com uma, aquela que tiver o menor preço. (Grifo nosso).

Para Santos, Santos e Santos (2013, p.10), “apurada a melhor proposta de preços, analisa-se tão somente a documentação habilitatória da licitante primeira colocada”, neste caso, a que apresenta o menor preço.

O Quadro 1, elaborado pelo Departamento de Logística e Serviços Gerais (BRASIL, 2005c), disponibilizado no portal Compras Governamentais, apresenta uma visão geral da realização do pregão eletrônico.

Quadro 1 – Visão Geral da Realização da Sessão Pública do Pregão Eletrônico

Etapas da Sessão Pública:

- Operação: No início da Sessão Pública, será realizada a análise, para classificação e\ou desclassificação das propostas por item. Em seguida abrir o item para lances.
- É disponibilizado Chat de comunicação com os fornecedores para mensagem de abertura da Sessão Pública;
- Fase de lances: Permite o envio de lances por parte dos licitantes. O fornecedor pode enviar lance inferior ao da sua proposta, bem como do menor lance ofertado para o item;
- Aceitação de Propostas: Nesta fase, o pregoeiro analisa as propostas de melhor lance, relativamente ao objeto e o valor, decidindo por sua aceitação ou recusa;
- Visualização de propostas: Permite ao pregoeiro acompanhar “planilha atualizada anexa à proposta”, enviada pelo fornecedor, após o encerramento da etapa de lances;
- Habilitação de Propostas: Destina-se a habilitação de fornecedores que tiverem suas propostas aceitas para o item.
- Abertura/fechamento de prazo para o registro da intenção de recursos: Nesta funcionalidade o pregoeiro informa o prazo para os fornecedores registrarem a intenção de recursos.
- Juízo de Admissibilidade: Nesta fase o pregoeiro deve acatar ou recusar motivadamente a intenção de recurso do licitante. Havendo intenção de recurso aceita, o sistema disponibiliza tela própria para que o pregoeiro informe os prazos para registro da razão do recurso, da contra-razão e da decisão;
- Encerramento da Sessão Pública: O sistema eletrônico gera a Ata da Sessão Pública do pregão, com indicação dos lances vencedores e demais informações relativas à Sessão Pública.

Fonte: Brasil (2005c)

Todas as operações apresentadas no Quadro 1 são realizadas à distância, dispensando a presença física dos licitantes, eliminando-se gastos com deslocamentos e promovendo uma redução no preço final.

As vantagens da licitação eletrônica são por darem maior celeridade ao processo, ordenando os lances dos licitantes, e em caso de empate nas licitações acima do valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), onde podem participar MPE ou

empresas de grande porte, o sistema acusa o direito à preferência da MPE, e solicita que a mesma apresente proposta igual ou até 5% superior à mais bem classificada, de acordo como Art. 44 da Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006 (BRASIL, 2006).

2.2. Caracterização das MEs e EPPs

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE SP, 2013), existem no Brasil, 6,4 milhões de estabelecimentos. Sendo que desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPEs), e respondem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado (16,1 milhões).

Para a conceitualização de Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP), é necessário observar o artigo 3º da Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, alterada pela Lei Complementar 147 de 07 de agosto de 2014:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). (Brasil, 2014a).

Este artigo caracteriza as empresas com base em sua receita bruta, para fins de tributação, porém o SEBRAE e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) utilizam uma classificação que combina a quantidade de empregados com dados de faturamento.

O Quadro 2 apresenta as classificações elencadas acima.

Quadro 2 – Critérios de Classificação de Empresas

Critérios de Enquadramento	Microempresas	Empresas de pequeno porte								
Valor de receita Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006	Até R\$ 360.000,00	De R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00								
Número de Pessoas Ocupadas IBGE/SEBRAE	<table border="1"> <tr> <td>Comércio e Serviços</td> <td>Indústria</td> </tr> <tr> <td>Até 09 empregados</td> <td>De 10 a 49 empregados</td> </tr> </table>	Comércio e Serviços	Indústria	Até 09 empregados	De 10 a 49 empregados	<table border="1"> <tr> <td>Comércio e Serviços</td> <td>Indústria</td> </tr> <tr> <td>Até 19 empregados</td> <td>De 20 a 99 empregados</td> </tr> </table>	Comércio e Serviços	Indústria	Até 19 empregados	De 20 a 99 empregados
Comércio e Serviços	Indústria									
Até 09 empregados	De 10 a 49 empregados									
Comércio e Serviços	Indústria									
Até 19 empregados	De 20 a 99 empregados									

Fonte: Adaptado de Critérios de Classificação de Empresas – SEBRAE SC.

De acordo com o Departamento de Racionalização das Exigências Estatais – DREE, órgão vinculado à Secretaria da Micro e Pequena Empresa, (BRASIL, 2013a):

Não há um critério único para definir microempresas e empresas de pequeno porte. Existem, a depender do objetivo, conceitos que podem ser utilizados para a classificação dessas empresas nas categorias micro, pequena, média e grande. Porém, tais critérios não devem ser considerados em absoluto. Dependendo do contexto, precisam ser adaptados para que possam cumprir com o objetivo da política pública. Assim sendo, cumpre esclarecer que a definição do conceito de microempresa e empresas de pequeno porte é diversificada, o que permite uma gama de possibilidades para aplicação de normas benéficas ao segmento.

Guimarães (2014) afirma que a “LC nº 123/06, surgiu da iniciativa do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e de empresários interessados em consolidar um projeto, que realmente conseguisse suprir a real necessidade das ME e EPP”, regulamentando assim, os benefícios concedidos pela Constituição Federal de 1988.

2.3. Políticas públicas de fomento às MEs e EPPs

A Carta Magna (BRASIL, 1988) estabeleceu tratamento favorecido, diferenciado e simplificado às ME e EPP, em seu artigo 170 Inciso IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede

e administração no País - e no artigo 179 - a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

A Lei complementar – LC 123/2006 (BRASIL, 2006), assim como suas alterações pela LC 147 de 07 e agosto de 2014 (BRASIL, 2014a), trata das condições de incentivo e promoção do desenvolvimento econômico e social, simplificando as regras para contratações de MPEs nas licitações públicas.

Em seu Art. 48 a LC 147/2014 informa que para o cumprimento do disposto no art. 47 desta LC, a administração pública:

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

Esta é uma política de fomento ideal para a MPE, pois facilita sua entrada no mercado de compras governamentais, ademais, não possuem como concorrentes grandes corporações, a disputa é mais equilibrada, o que pode motivar o micro e pequeno empresário a participar do processo.

Figura 1: Fluxo do processo de compra do Estado como Instrumento de Desenvolvimento Econômico e Social.



Fonte: Brasil (2013b, p.6).

Conforme observado na figura 1, é possível verificar que o fomento às MPEs por meio do direcionamento das compras governamentais não surge como iniciativa isolada, mas se enquadra em uma política maior de uso do poder de compra, em que a demanda por bens e serviços do Estado é utilizada como instrumento de política industrial para o desenvolvimento de setores sensíveis, vulneráveis ou estratégicos da economia.

Para Sampaio (2012, p.17), “a Política Pública em favor das microempresas pode ser assertiva, haja vista seu potencial de gerar emprego e contribuir, desta forma, para o desenvolvimento econômico e social do país”.

Torres, Meyer e Lunardi (2013, p.7) destacam a importância das micro e pequenas empresas para o Brasil:

Este segmento da economia atua como agente de inclusão social e econômica por gerar postos de trabalho e renda para os envolvidos [...]. Elas geram emprego, renda, cidadania e autoestima para os cidadãos que buscam no trabalho a sua ocupação e sua valorização como indivíduo. Os micro e pequenos negócios participam exaustivamente da economia do país, servindo como ponto de equilíbrio entre o desenvolvimento social e econômico.

Os mesmos autores destacam ainda o papel do Estado, que tem o dever de intervir na realidade local, a fim de desenvolver políticas públicas para o desenvolvimento:

O Estado, por intermédio do seu poder de compra, pode e deve intervir na realidade local, com vista à redução do desemprego, o incentivo ao ingresso na economia formal e o aumento de oportunidades sociais e econômicas.

No contexto socioeconômico, o uso político do poder de compra do Estado é um mecanismo justificável e muito valioso para desenvolver políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local. (TORRES; MEYER; LUNARDI, 2013, p.13).

Fomentar as MPEs, no que tange a inclusão ao mercado de compras públicas, pode incentivar a inclusão do micro e pequeno empresário neste tipo de negócio. O governo faz deste, uma política pública de inclusão e fortalecimento das MPEs.

2.4. Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e o acesso à Licitação

Aqui são apresentados dados referentes às participações das MPEs nos processos licitatórios do Governo Federal.

No que tange às micro e pequenas empresas, seus procedimentos estão fundamentados na Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, com as alterações estabelecidas pela Lei Complementar nº 147 de 07 de agosto de 2014.

A legislação classifica as micro e pequenas empresas por faturamento, estabelece critérios de tratamento diferenciado e simplificado, preferência no critério de desempate nas licitações públicas para contratação de bens e serviços e estabelece processo licitatório destinado exclusivamente à participação delas para valores até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), artigos 1º § 3º, itens I e II, 44, 47 e 48, respectivamente. (BRASIL, 2014a)

O intuito é demonstrar a evolução da participação das empresas nesse segmento bem como os valores envolvidos, pois se entende como novas perspectivas de negócios, visando o incremento de seu faturamento, bem como a contribuição para o desenvolvimento econômico, ambiental e social do local onde está estabelecida. (BRASIL, 2013b).

A tabela 1 evidencia que atualmente as MPEs respondem por 57,4% dos 328,1 mil fornecedores cadastrados no Sistema de Fornecedores do Governo Federal, e movimentaram em 2014, R\$ 16,7 bilhões no fornecimento de bens e serviços ao Governo Federal. (BRASIL, 2015a).

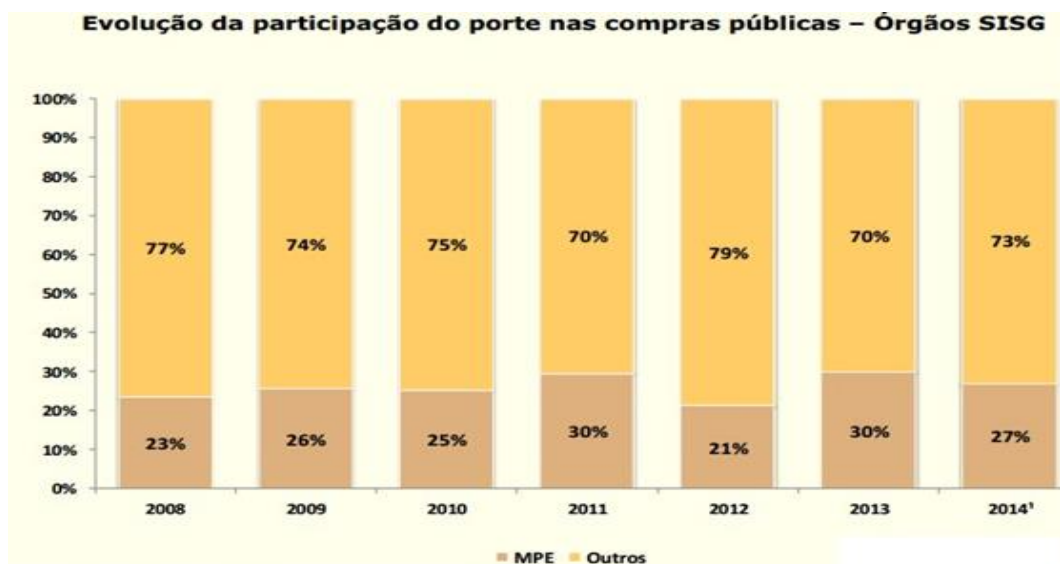
Tabela 1 – Empresas fornecedoras do Governo Federal, cadastradas por porte

Total de fornecedores cadastrados, segundo o porte – Órgãos SISG				
Ano	Micro Empresa	Pequena Empresa	Outros	Total
2008	110.085	75.403	164.584	350.072
2009	134.362	75.965	175.788	386.115
2010	154.015	77.838	187.056	418.909
2011	103.649	44.193	108.383	256.225
2012	114.224	47.705	116.944	278.873
2013	123.604	52.322	127.708	303.634
2014 ¹	131.841	56.591	139.696	328.128

Fonte: Brasil (2015a)

Entre janeiro e dezembro de 2014, as compras governamentais movimentaram R\$ 62,1 bilhões na aquisição de bens e serviços, dos quais, R\$ 16,7 bilhões (27%) referem-se às contratações junto as MPEs, conforme o gráfico 1.

Gráfico 1 – Evolução da participação do porte das empresas nas compras públicas do Governo Federal

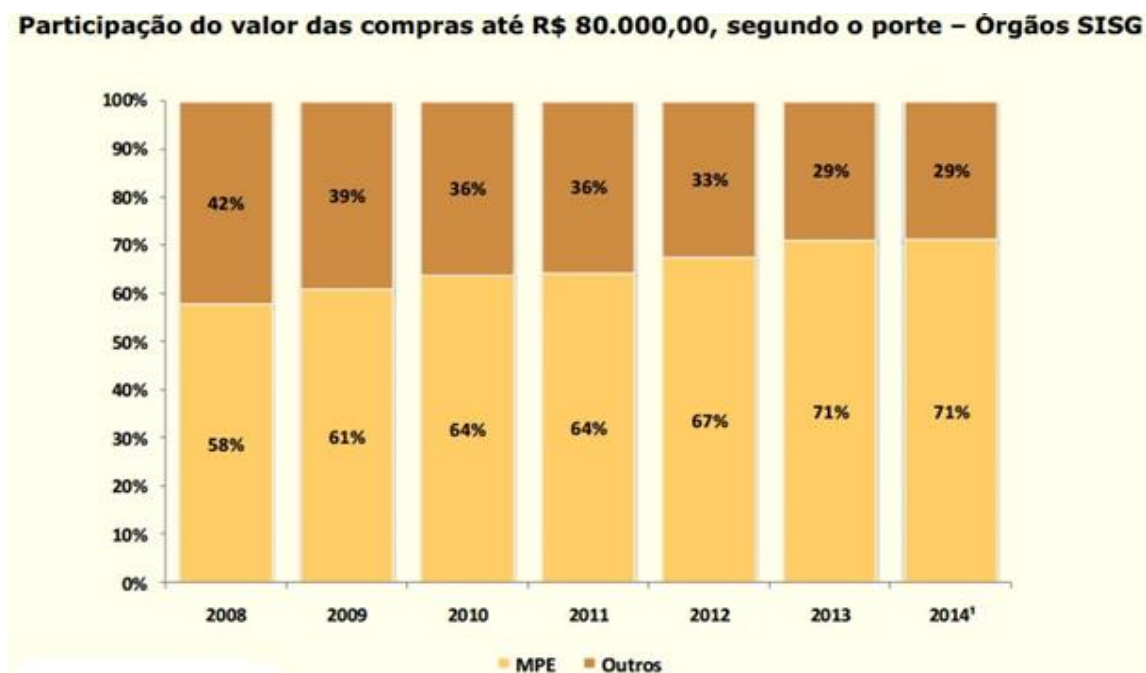


Fonte: Brasil (2015a)

A relação de fornecimento entre os diferentes fornecedores se mostra estável, onde a MPE pode absorver uma fatia cada vez maior deste mercado.

Fato que pode ter sido acelerado pela idealização da lei Nº 147, 07 ago. 2014, que tornou exclusiva as compras de pequeno porte a MPE, o gráfico 2 evidencia a participação das MPEs nas compras até R\$ 80 mil.

Gráfico 2 - Participação das MPEs nas compras governamentais de pequeno valor (até R\$ 80.000,00).



Fonte: Brasil (2015a)

Em 2014, nas compras de pequeno porte (até R\$ 80 mil), as MPEs forneceram para os órgãos do Governo Federal um montante de R\$ 4,54 bilhões, valor que corresponde a 71,2%

Cabe ao governo promover maior fomento desta política em suas instituições, ampliando assim o mercado para participação da MPE.

2.5. Etapas para o fornecimento

A participação em licitações públicas pode alavancar o comércio local. Assim, desta forma, os interessados em se tornarem fornecedores do Governo Federal tem a necessidade de conhecer os passos/etapas para o fornecimento.

2.5.1. PORTAL COMPRAS GOVERNAMENTAIS

É o Portal de Compras do Governo Federal, que disponibiliza a todos, informações referentes às licitações e contratações promovidas pelo Governo Federal, bem como permite a realização de processos eletrônicos de aquisição. É possível citar como exemplo o pregão eletrônico realizado pelo COMPRAS GOVERNAMENTAIS, que nada mais é que um pregão realizado pela internet, onde os licitantes dão lances e realizam procedimentos à distância.

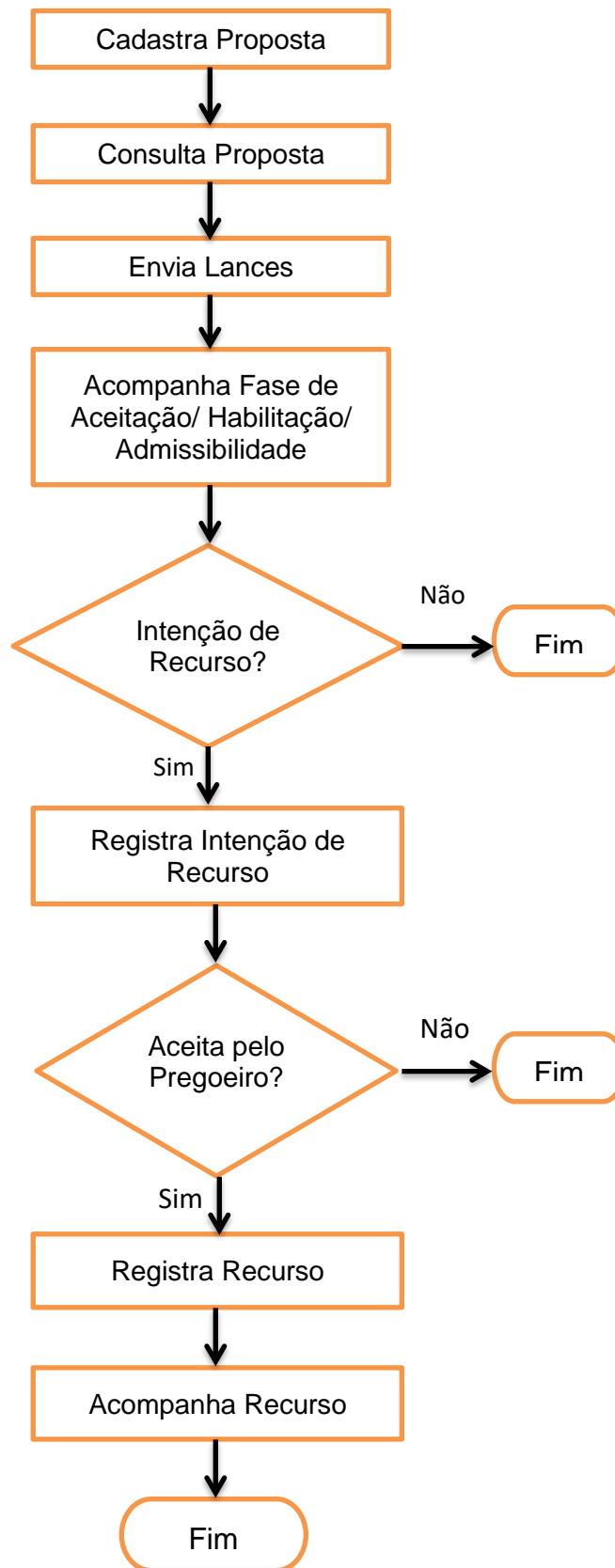
Os fornecedores deverão realizar o cadastro no portal Compras Governamentais, e obter *login* e senha para utilizar os serviços disponíveis, iniciando os procedimentos relativos ao cadastramento no SICAF (tratado no item 2.8.2).

O manual SICAF para o fornecedor (BRASIL, 2011c, p.5), orienta que “O *login* e senha fornecidos não permitem a participação em licitações eletrônicas, caso não ocorra a efetivação do registro cadastral”, no mínimo no nível Credenciamento - Nível I do SICAF. Informação obtida na Instrução Normativa nº 02, 11 de outubro de 2010 – Capítulo II - Art. 8º - § 1º e 3º”. (BRASIL, 2010d).

Para participar do Pregão Eletrônico, o fornecedor deverá encaminhar sua proposta de preços por meio do portal eletrônico do Compras Governamentais, a partir da data de liberação do edital até o horário limite de abertura da Sessão.

A figura 2, página 38, indica o fluxo operacional de cada fase da licitação, para o fornecedor, que será detalhado no Quadro 3, páginas 39 a 42.

Figura 2 - Fluxo Operacional para o Fornecedor



Fonte: Brasil (2015c).

Quadro 3 – Descrição das Etapas para o Fornecedor na Sessão Pública do Pregão Eletrônico

Etapas para o Fornecedor:

Cadastrar Proposta: O envio de proposta pode ocorrer a partir da data da liberação do edital no Comprasnet, até o horário limite de início da Sessão Pública. Durante este período o fornecedor poderá incluir, alterar ou excluir a proposta.

Consultar Proposta: Após enviar a proposta, o fornecedor deverá consultá-la para verificar se os dados foram informados e enviados corretamente.

Visualizar Impugnação/Aviso e Esclarecimentos: Essa opção permite ao fornecedor visualizar impugnação, avisos e esclarecimentos. O fornecedor poderá encaminhar seu pedido de impugnação e esclarecimentos do edital, utilizando e-mails institucionais dos órgãos licitantes, informados em edital.

- Impugnação: o pedido deverá ser enviado até 2 (dois) úteis antes da data fixada para a abertura da sessão pública.

- Esclarecimentos: os pedidos deverão ser enviados ao pregoeiro até 3 (três) dias úteis antes da data fixada para abertura da sessão pública, exclusivamente por meio eletrônico, via internet, utilizando o e-mail informado no edital.

- Enviar Lances: Ao acessar o sistema, o fornecedor terá a visibilidade dos pregões para os quais ele encaminhou proposta, com indicação da situação de cada item – Aberto ou Fechado para o envio de lances.

- Indicador de Lance:

- **Verde** – Indica que seu lance é o menor para aquele item, sendo você, o vencedor até o momento.

- **Vermelho** – Indica que houve um lance inferior ao seu, para aquele item. Até o momento, você não é o vencedor.

- **Amarelo** – Indica que sua proposta está empatada com outra.

Importante: O fornecedor poderá enviar lance, e sempre com valor inferior ao seu último lance enviado. Não é obrigatório valor inferior ao lance mínimo registrado no sistema, ou seja, o fornecedor poderá disputar a 2ª, 3ª, 4ª posição na classificação do processo.

Continua

Importante: Se o fornecedor der um lance considerado inexecutable pelo pregoeiro, esse será excluído. Após a exclusão do lance, o sistema enviará mensagem ao fornecedor informando sobre a exclusão e orientando-o, caso esse não concorde com a exclusão, ele deverá reenviar outro lance.

O sistema enviará aviso de fechamento iminente dos lances, e após o tempo de iminência o sistema entrará no tempo aleatório, o qual será automaticamente encerrado a recepção de lances.

Importante: Os itens continuarão a receber lances até o término do período aleatório quando, então, serão automaticamente encerrados pelo sistema.

Após o encerramento de cada item, caso exista participação de ME/EPP "declarante" para o item, o sistema emitirá, via *chat*, a mensagem: "O item X teve participação de Micro/Pequena Empresa optante pelo benefício da Lei Complementar 123 de 14/12/2006 e poderá ter desempate dos lances após o encerramento de todos os itens. Mantenham-se conectados".

Caso o primeiro fornecedor ME/EPP convocado não ofereça lance no tempo estipulado (5 minutos) ou opte pela desistência, o sistema convocará o próximo fornecedor ME/EPP aplicável à regra dos 5%, e assim sucessivamente.

- Acompanhar Aceitação/Habilitação/Admissibilidade

Após o encerramento de todos os itens do Pregão, o pregoeiro inicia a fase de aceitação das propostas e portanto, é necessário que o fornecedor esteja logado (*login* e senha) no Portal Comprasnet, para acompanhar o andamento do pregão.

Após a fase de lances, o sistema disponibilizará para pregoeiros e licitantes, a identificação de todos os fornecedores participantes (CNPJ e Razão Social), bem como a classificação – melhor lance por item.

Nessa funcionalidade, o fornecedor poderá:

- Consultar se sua proposta foi aceita ou rejeitada;
- Consultar se foi habilitado ou inabilitado;
- Consultar se sua intenção de recursos foi aceita ou recusada.
- Registro da Intenção de Recurso: Essa funcionalidade permite ao fornecedor registrar a intenção de recurso para o(s) item(ns) desejados. O pregoeiro informará, via *chat*, o tempo

em que o sistema ficará disponível para registro, pelos fornecedores, da intenção de recursos.

Quando o Pregoeiro habilitar um item ou cancelá-lo, o prazo para registro de intenção de recursos será aberto automaticamente pelo sistema.

Importante: Caso seja necessário, o fornecedor poderá alterar ou excluir a intenção de recurso enviada, até a hora do fechamento para o registro da intenção de recurso determinado pelo pregoeiro.

Se o pregoeiro recusar a intenção de recurso, o fornecedor não conseguirá registrar o recurso.

Se o pregoeiro aceitar a intenção de recurso, o fornecedor poderá registrar o recurso, assim que o pregoeiro encerrar a Sessão Pública e informar os prazos legais para o registro da razão do recurso e o registro da contrarrazão, para os demais licitantes.

- Encerramento da Sessão Pública – Consulta Ata: Ao encerrar a sessão pública, o sistema gerará automaticamente a Ata do Pregão que será disponibilizada no Portal Comprasnet para consulta dos participantes e da sociedade, contendo:

- Registro dos eventos ocorridos até esta fase,
- Os pedidos de impugnação e as solicitações de esclarecimentos sobre o edital.
- Resultado por fornecedor,
- Registrar Recurso: Ao final da Sessão Pública, o pregoeiro informará os prazos legais para:
- Registro da razão do recurso para aquele licitante com intenção de recurso aceita;
- Registro da contrarrazão, para os demais licitantes e
- Resposta do Pregoeiro. Essa funcionalidade permite ao fornecedor registrar o recurso se a sua intenção de recurso foi aceita pelo pregoeiro e disponibilizará para o licitante campo específico para o registro do recurso. Após o registro do recurso, o sistema enviará e-mail automaticamente para os demais licitantes avisando-os do recurso interposto, para que estes possam registrar a contrarrazão, se for o caso.

Importante: O encaminhamento do registro de recurso, bem como da contrarrazão de recurso, são possíveis somente por meio eletrônico (Comprasnet), conforme estabelece o Art. 26.º do Decreto n.º 5.450/2005.

Importante: Observe que nesse momento o fornecedor poderá desistir de formalizar o recurso clicando no botão “Desistir do Recurso”.

- Registra Contrarrazão: Essa funcionalidade permite os demais licitantes registrarem suas contrarrazões de recurso, para um determinado recurso, caso seja necessário.

Fonte: Adaptado de Brasil (2015c)

2.5.2. SISTEMA UNIFICADO DE CADASTRAMENTO DE FORNECEDORES (SICAF)

É o Sistema Unificado de Cadastro de Fornecedores, que viabiliza o cadastramento de fornecedores de materiais e serviços para os órgãos/entidade da Administração Pública Federal Direta, Autárquica e Fundacional, no âmbito do Sistema Integrado de Serviços Gerais – SISG.

De acordo com o sítio do SEBRAE Mercados (2014), os benefícios dos fornecedores cadastrados no SICAF, são:

Cadastramento único na Administração Pública Federal;
Desburocratização do processo de cadastramento e habilitação parcial;
Divulgação, em nível nacional e maior velocidade na atualização de seus dados cadastrais e de habilitação parcial;
Seleção do fornecedor com base na linha de fornecimento de material/serviço;
Redução dos custos de manutenção do cadastro de sua empresa junto aos órgãos/entidades do Governo Federal;
Maior transparência e oportunidade de participação em processos licitatórios.

O cadastramento no SICAF atribuirá uma chave de identificação e senha, para que o mesmo possa acessar o sistema.

De acordo com o manual SICAF da unidade cadastradora (BRASIL, 2011d), apenas o Nível I – Credenciamento é obrigatório para que o fornecedor seja considerado cadastrado no SICAF. Os demais níveis devem ser preenchidos, conforme a necessidade do fornecedor.

A seguir, são listados os demais níveis, para conhecimento.

- Nível I – Credenciamento;
- Nível II – Habilitação Jurídica;
- Nível III – Regularidade Fiscal Federal;
- Nível IV – Regularidade Fiscal Estadual/Municipal;
- Nível V – Qualificação Técnica;
- Nível VI – Qualificação Econômica-Financeira.

O manual do SICAF da unidade cadastradora (BRASIL, 2011c, p.4), traz como informação importante que “Uma vez inscrito no SICAF, o fornecedor estará cadastrado perante qualquer órgão/entidade integrante do SISG, em todo o Território Nacional, independente do local onde tenha ocorrido o cadastramento”.

Para participar das licitações ofertadas pelo IFSP, o fornecedor deverá estar cadastrado nos demais níveis, a exceção do nível V – qualificação técnica, (que somente é solicitado em casos específicos, que exijam cadastros em entidades de classe e/ou certificação técnica), apresentando na unidade cadastradora, as certidões negativas, comprovando suas regularidades fiscais, tanto no âmbito Federal, como no Estadual e no Municipal, assim como apresentar a certidão de regularidade do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), além de toda a documentação referente à empresa, seus dirigentes e cônjuges (se houver).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta seção evidencia uma síntese dos métodos utilizados para obter as respostas da pesquisa. O capítulo é composto de caracterização da pesquisa, metodologia da pesquisa, seleção dos sujeitos, plano de coleta e tratamento de dados, plano de análise de dados e limitações do método.

3.1. Caracterização da Pesquisa

Lüdke e André (1986, p. 1) explicitam que para se realizar o ato de pesquisar “é preciso promover o confronto entre os dados, as evidências, as informações coletadas sobre determinado assunto e o conhecimento teórico acumulado a respeito dele”.

Para a elaboração deste estudo, no ponto de vista da natureza, foi realizada pesquisa aplicada, que segundo Silva e Menezes (2005, p.20), “objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais”.

A fim de mostrar a realidade e o que está acontecendo, abordando o problema, o método de pesquisa utilizado foi a qualitativa, que para Silva e Menezes (2005, p.20), não são utilizados métodos e técnicas estatísticas, não necessitando de uma situação artificial (laboratório), Bardin (2002, p. 21) “a análise qualitativa é a presença ou a ausência de uma dada característica de conteúdo”, complementado por De Sordi (2013, p. 100), a pesquisa qualitativa “emprega técnicas interpretativas para análise e compreensão de fenômenos, de natureza subjetiva”. O pesquisador é o instrumento fundamental, visto que coleta os dados pessoalmente, por meio de observações e entrevistas em seu ambiente natural. Goldemberg (2004, p.14) considera que neste tipo de pesquisa, “a preocupação do pesquisador não é com a representatividade numérica do grupo pesquisado, mas com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização, de uma instituição, de uma trajetória etc.”. Bardin (2002, p. 115) complementa ainda que a análise qualitativa “é

válida, sobretudo, na elaboração das deduções específicas sobre um acontecimento ou uma variável de inferência precisa, e não em inferências gerais”.

Quanto aos objetivos, a pesquisa tem o caráter exploratório, pois proporciona maior familiaridade com o problema, objetivando o aprimoramento de ideias, buscando levantar informações sobre determinado objeto (GIL, 2002; SEVERINO, 2014).

Foram realizadas entrevistas, que para Yin (2001, p.112) são “importantes fontes de informação”; as mesmas foram efetuadas face a face, para a interação verbal entre o pesquisador e o pesquisado, proporcionando ao entrevistador as informações necessárias. (SEVERINO, 2014; MARCONI; LAKATOS, 2009).

Os autores Britto Júnior e Feres Júnior (2011, p. 241) expõem que

A entrevista pode desempenhar um papel vital para um trabalho científico se combinada com outros métodos de coleta de dados, intuições e percepções provindas dela, podem melhorar a qualidade de um levantamento e de sua interpretação.

Através da Carta de Apresentação às Empresas (Apêndice A), a autora apresentou aos empresários os objetivos de sua pesquisa. As entrevistas foram realizadas com MPEs fornecedoras (Apêndice B) e não fornecedoras (Apêndice C). São do tipo semiestruturada, com questões abertas e fechadas, realizadas face a face com os entrevistados. De acordo com Manzini (2003, p.13), este tipo de entrevista “traz como uma de suas características a elaboração prévia de um roteiro”, que faz o pesquisador atingir o objetivo pretendido, através da condução da entrevista.

3.2. Seleção dos sujeitos

As empresas pesquisadas estão localizadas nos municípios de São Roque, Araçariguama, Sorocaba, Mairinque e Vargem Grande Paulista, que contemplam fornecedores e não fornecedores do IFSP – Câmpus São Roque.

O município de São Roque está localizado na Região Metropolitana de Sorocaba, criada através Lei Complementar Estadual 1.241/2014, sancionada em 08 de maio de 2014, pelo Governador do Estado.

Os municípios de Araçariguama, Mairinque e Vargem Grande Paulista são limítrofes a São Roque.

Em levantamento realizado pelo IBGE em 2014, referente a dados estatísticos do cadastro central de empresas, o número total de empresas atuantes por município está demonstrado no quadro 4.

Quadro 4 – Número Total de Empresas por Município

Município	Número Total de Empresas por Município
São Roque	2.667
Sorocaba	25.320
Araçariguama	789
Mairinque	1.087
Vargem Grande Paulista	1.457
Σ Total de empresas por município	31.320

Fonte: elaborado a partir de dados do IBGE, comparação entre os Municípios - estatística do cadastro central de empresas, 2014.

Sendo assim, do total apresentado no quadro 4, selecionou-se uma amostra de dezesseis empresas atuantes nos setores de comércio e de serviços necessários para o desenvolvimento das atividades no IFSP Câmpus São Roque, assim como a distância deste, considerando um raio aproximado de 40 quilômetros.

Da amostra selecionada, seis são empresas fornecedoras e dez não fornecedoras.

A amostra utilizada foi do tipo não probabilística, por acessibilidade e/ou conveniência, que segundo Prodanov e Freitas (2013, p. 98), “O pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que esses possam, de alguma forma, representar o universo”.

A seguir, apresentam-se as características das empresas participantes da pesquisa:

- Comércio: Mini Mercados localizados em São Roque e Mairinque.
- Comércio: Materiais para construção, localizados em São Roque e Araçariguama.
- Serviços de material gráfico, localizada nos municípios de Sorocaba e Araçariguama.
- Serviços de retirada de entulhos, localizado no município de São Roque.
- Serviços de dedetização, localizado no município de Mairinque.
- Serviços de telecomunicação e transmissão de dados, localizados no município de Vargem Grande Paulista.
- Serviços de instalação de película protetora, localizado no município de Araçariguama.

Os tipos de comércios e serviços listados anteriormente são as bases para a manutenção e desenvolvimento de atividades do Instituto Federal – Câmpus São Roque.

3.3. Plano de Coleta e Tratamento dos Dados

A autora realizou pessoalmente as entrevistas semiestruturadas (Apêndices B e C), com perguntas abertas e fechadas, a fim de que os representantes das MPEs informassem sua visão do tema proposto, de forma espontânea.

Para tanto, de acordo Yin (2001, p.81), são necessárias algumas habilidades básicas do pesquisador:

- Ter capacidade de fazer boas perguntas e também interpretar as respostas;
- Ser boa ouvinte, não se enganando por preconceitos ou ideologias;
- Ser adaptável e flexível, tendo a visão de uma situação como oportunidade e não ameaça;
- Ter noção do que está sendo estudado, mesmo que teórica;
- Ter imparcialidade, ser sensível e atentar a provas contraditórias.

Gil (2008, p.112) classifica este tipo de entrevista como entrevista por pautas, “pois apresenta certo grau de estruturação, já que se guia por uma relação de pontos de interesse que o entrevistador vai explorando ao longo de seu curso”. Informa que as “pautas devem ser ordenadas e guardar certa relação entre si”.

O quadro 5, apresenta a estrutura do roteiro das entrevistas:

Quadro 5 – Estrutura do Roteiro das Entrevistas

Bloco de Questões	Tema	Justificativa
1 e 2	Dados Pessoais/Dados Empresariais	Para descoberta das características do Micro e Pequeno Empresário pesquisado e de sua empresa.
3	Licitações	Bloco de perguntas utilizado para analisar o conhecimento dos Micro e pequenos empresários sobre a temática, pois é a principal modalidade de compras utilizada pelo governo federal.
4	Sistema e Treinamento	Bloco de perguntas relacionado a como é o acesso das empresas ao sistema de compras governamentais, com ênfase no sistema comprasnet.

Fonte: Elaborado pela autora. (2016)

Gil (2008) orienta que o entrevistador faça poucas perguntas diretas, deixando o entrevistado falar livremente, porém quando este se afasta delas, o entrevistador deve intervir de maneira sutil, preservando a espontaneidade do processo.

Com relação à pesquisa bibliográfica, foram realizadas consultas em legislações federais e estadual de São Paulo, livros, artigos, dissertações de mestrado, sítios do Governo Federal e sítios do SEBRAE nacional e regional.

Os dados referentes às entrevistas foram compilados e tratados através da elaboração de planilhas, gráficos e tabelas, descrevendo as informações obtidas por MPEs fornecedoras e não fornecedoras, com o objetivo de responder às perguntas da pesquisa.

3.3.1. Caracterização da Região de São Roque

A apenas 60 quilômetros da Capital São Paulo, o município de São Roque está localizado na Região Metropolitana de Sorocaba, criada através Lei Complementar Estadual 1.241/2014, sancionada em 08 de maio de 2014, pelo Governador do Estado.

Os municípios de Araçariguama, Cotia, Ibiúna, Itapevi, Itu, Mairinque e Vargem Grande Paulista são limítrofes a São Roque.

Para fins deste estudo, serão utilizados somente os dados dos municípios de São Roque, Sorocaba, Araçariguama, Mairinque e Vargem Grande Paulista.

De acordo com o sítio da Prefeitura da Estância Turística de São Roque [s.d.], o município tem sua economia diversificada, com atividades no segmento industrial, comercial e na área de serviços. Em 1990 foi elevada à Estância turística e desde então a cidade vem incrementando o seu potencial turístico dispondo de uma estrutura hoteleira abrangente, um roteiro gastronômico apazível e aparelhos turísticos que contemplam o turismo rural, ecológico, cultural, de aventura e religioso.

3.3.2. O Instituto Federal de São Paulo – IFSP

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – IFSP teve início, em 1909 com a própria história do ensino profissional no Brasil. Com a assinatura do ex-presidente Nilo Peçanha, o Decreto nº 7.566, de 23 de setembro de 1909, criou as Escolas de Aprendizes Artífices, em várias capitais do Brasil, voltadas para o ensino industrial e a qualificação da mão-de-obra. (PEREIRA, 2015)

Desde a sua criação, a instituição passou por diversas transformações, tendo se consagrado como Escola Técnica Federal de São Paulo – ETFSP. A partir de decreto do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, em 18 de janeiro de 1999, transforma-se em Centro Federal de Educação Tecnológica de São Paulo – CEFET-SP. Em 29 de dezembro de 2008, é transformado em Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia de São Paulo, pela Lei nº 11.892. (IFSP, 2013b)

Atualmente com 35 câmpus, o IFSP é uma instituição especializada na oferta de educação nas diferentes modalidades de ensino, básico, superior e profissionalizante, com base na conjugação de conhecimentos técnicos e tecnológicos às suas práticas pedagógicas. (IFSP, 2013b)

A Figura 3 apresenta as cidades no Estado de São Paulo, em que há câmpus do IFSP.

Figura 3 - Mapa dos câmpus do IFSP



Fonte: Instituto Federal de São Paulo, 2016.

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, além de sua natureza pública e gratuita de ensino, sob a responsabilidade da União, tem como princípios: o compromisso com a justiça social; a verticalização do ensino; a oferta de educação profissional e tecnológica, em todos os seus níveis e modalidades; a formação e qualificação de cidadãos, com vistas na atuação profissional, nos diversos setores da economia; a ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional; realizar pesquisas aplicadas, estimulando o desenvolvimento de soluções técnicas e tecnológicas, estendendo seus benefícios à comunidade. (IFSP, 2013b)

Em 2010, o Ministério da Educação, através da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica elaborou um documento denominado “Um novo modelo em educação profissional e tecnológica: concepção e diretrizes” que apresenta diversas informações sobre os Institutos Federais, e em destaque, sobre política pública de fomento do desenvolvimento da região onde a instituição está inserida:

[...] os Institutos Federais assumem o papel de agentes colaboradores na estruturação das políticas públicas para a região que polarizam, estabelecendo uma interação mais direta junto ao poder público e às comunidades locais. [...] esse novo desenho constituído traz como principal função a intervenção na realidade, na perspectiva de um país soberano e inclusivo, tendo como núcleo para irradiação das ações o desenvolvimento local e regional. (Brasil, 2010a, p. 19, 21).

As instituições públicas, como é o caso do IFSP, são ferramentas do Estado para o desenvolvimento e efetivação de políticas públicas que influenciam no desenvolvimento do país. O IFSP além de atingir a formação do ser como instituição de ensino, gera um arcabouço de benefícios, como emprego e renda para servidores, terceirizados e prestadores de serviços, agindo como base ao desenvolvimento.

3.4. Plano de Análise dos Dados

Com os dados das entrevistas, após a captação das opiniões dos micro e pequenos empresários, referente ao fornecimento para o governo, a autora interpretou-os com o auxílio do referencial teórico da pesquisa, com a intenção de alcançar os objetivos propostos.

Os dados dos apêndices B e C foram interpretados individualmente, para descoberta das opiniões dos que já fornecem ao governo, e dos que ainda não. Uma comparação entre as duas interpretações foi realizada, com o foco em debater as ações dos empresários.

3.5. Limitações do Método

A maior dificuldade em realizar entrevistas, é sobre a possível postura do entrevistado em querer responder o que o entrevistador “queira” ouvir.

Gil (2008, p. 110) coloca que a entrevista apresenta diversas desvantagens, que podem torna-la em algumas circunstâncias, inviável.

As principais limitações da entrevista, de acordo com o autor, são:

- a) a falta de motivação do entrevistado para responder as perguntas que lhe são feitas;
- b) a inadequada compreensão do significado das perguntas;
- c) o fornecimento de respostas falsas, determinadas por razões conscientes ou inconscientes;
- d) inabilidade ou mesmo incapacidade do entrevistado para responder adequadamente, em decorrência de insuficiência vocabular ou de problemas psicológicos;
- e) a influência exercida pelo aspecto pessoal do entrevistador sobre o entrevistado;
- f) a influência das opiniões pessoais do entrevistador sobre as respostas do entrevistado; (GIL, 2008, p.110).

Para Yin (2001, p. 108) os pontos fracos da entrevista são a visão tendenciosa, por questões mal elaboradas; respostas tendenciosas; memória fraca do entrevistado e flexibilidade “quando o entrevistado dá ao entrevistador o que ele quer ouvir”. Neste caso, a entrevistadora realizou uma intervenção, para que houvesse validade na entrevista.

3.6. Dificuldades de Acesso aos Empresários

Diante do tema apresentado, que versa sobre compras públicas, houve receio por parte dos empresários, onde muitos se negaram a conceder a entrevista.

A entrevistadora percorreu diversos estabelecimentos comerciais, nas cidades de São Roque, Araçariguama, Mairinque, Ibiúna, Sorocaba e Vargem Grande Paulista, se apresentando como estudante do programa de mestrado em administração de

micro e pequenas empresas e também como servidora do Instituto Federal de São Roque, afim de apresentar sua pesquisa. Os contatos foram realizados através da ida aos estabelecimentos, entrega da carta de apresentação e diversos telefonemas, para que os mesmos pudessem agendar uma data e horário para a entrevista, que tinha duração de aproximadamente 20 minutos. Muitos empresários informaram não disponibilizar deste tempo para a entrevista, ainda por se tratar de um assunto polêmico, licitações, não concederam as entrevistas.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção apresentou-se os dados coletados, em decorrência das entrevistas aplicadas aos micro e pequenos empresários, com base nos questionários aplicados, bem como sua análise, subdivididos em temas, com uma síntese, por relevância, das percepções dos entrevistados.

4.1. Caracterização das MPEs Entrevistadas

A pesquisa de campo consistiu na realização de entrevistas para a coleta de dados. Participaram destas entrevistas dezesseis empresas da região, sendo seis fornecedoras e dez não fornecedoras localizadas nos municípios de Araçariguama, Mairinque, Vargem Grande Paulista, São Roque e Sorocaba.

As entrevistas foram divididas em dois apêndices, apêndice B, contemplando as empresas fornecedoras, composto de cinco blocos (dados pessoais, dados empresariais, licitação e sistemas), contendo quarenta e duas questões ; e apêndice C, contemplando as empresas não fornecedoras, também composto de cinco blocos (dados pessoais, dados empresariais, licitação e sistema/treinamento), com vinte e sete questões, e foram agendadas previamente, por meio de telefone e também por visita às empresas. O período temporal para a visita e realização das entrevistas foi de julho a setembro de 2016.

A Tabela 2 apresenta as MPEs entrevistadas por setores e Município.

Tabela 2 – MPEs entrevistadas por setor e Município

Município	Comércio	Serviço	Comércio e Serviço
Araçariguama	4	2	0
Sorocaba	0	1	0
Mairinque	1	1	0
São Roque	4	1	1
Vargem Grande Paulista	0	1	0
Total de empresas entrevistadas por setor	9	6	1

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

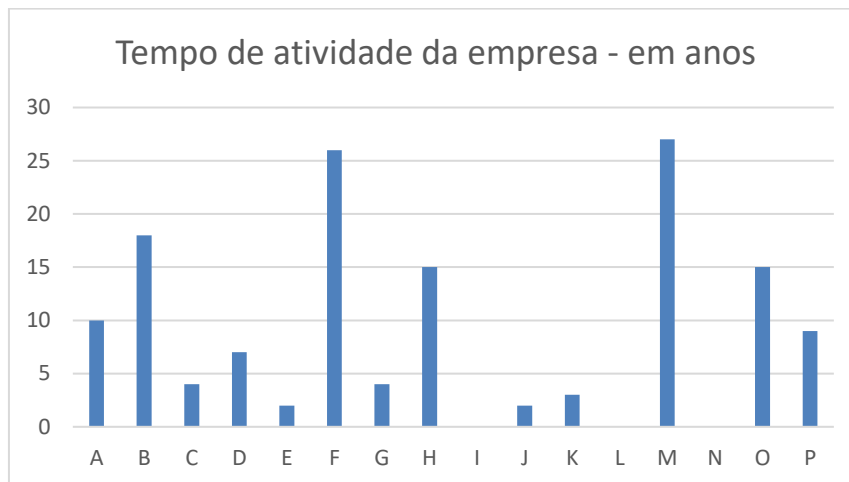
Como informado no apêndice A, de dar tratamento confidencial às informações recebidas, o nome dos respondentes e das empresas entrevistadas não foram divulgados. Assim, suas identificações foram realizadas através de letras e atividades/setores em que atuam, conforme descrito a seguir:

- Grupo de Fornecedores
 - Empresa A: Locação de caçamba e terraplenagem;
 - Empresa B: Comércio de material para construção;
 - Empresa C: Comércio de produtos alimentícios - Mercado;
 - Empresa D: Serviços de telecomunicações;
 - Empresa E: Serviços gráficos e comunicação visual;
 - Empresa F: Serviços de dedetização;

- Grupo de Não fornecedores
 - Empresa G: Serviços gráficos e comunicação visual;
 - Empresa H: Serviço de Manutenção de aparelhos eletroeletrônicos;
 - Empresa I: Comércio de produtos alimentícios - mercearia;
 - Empresa J: Comércio de armarinhos;
 - Empresa K: Comércio de produtos alimentícios - Restaurante;
 - Empresa L: Comércio de material para construção;
 - Empresa M: Comércio de material para construção e Serviços de terraplenagem;
 - Empresa N: Comércio de produtos alimentícios;
 - Empresa O: Comércio de produtos alimentícios - Mercado;
 - Empresa P: Comércio de embalagens.

Com relação ao tempo de atividades das empresas entrevistadas, observe-se o gráfico 3 a seguir:

Gráfico 3 – Tempo de atividade das empresas - em anos



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

É possível verificar que a maioria das empresas já ultrapassaram dois anos de vida, que segundo SEBRAE (2013), são os anos mais críticos para sobrevivência das MPEs. No mesmo estudo, verificou-se que 24% das empresas abertas no Brasil, encerram suas atividades nestes anos críticos.

De acordo com SEBRAE (2015a, p.19):

Um maior número de anos no trabalho atual pode ser visto como um aspecto positivo, pois os indivíduos nessa situação já passaram pelos períodos iniciais do negócio, que costumam ser os mais difíceis para se estabelecer no mercado e com maior taxa de mortalidade da empresa.

As empresas participantes da pesquisa, possuem em média 8,9 anos de vida; Entre os fornecedores, a média é maior, 11,2 anos; e para os não fornecedores, a média de vida é de 7,5 anos.

Entre os fornecedores, apenas a microempresa E possui dois anos de vida, estando inserida na idade crítica, conforme pesquisa do SEBRAE (2013). Já entre os não fornecedores, as microempresas I, L e N ainda não completaram um ano de vida, e a microempresa J possui dois anos de sua fundação.

4.2. Características dos Empresários/Respondentes

Este item foi subdividido em dois: grau de instrução dos empresários e tempo de atuação na área.

4.2.1. GRAU DE INSTRUÇÃO DOS EMPRESÁRIOS

A quadro 6, indica o grau de instrução dos empresários fornecedores e não fornecedores pesquisados.

Quadro 6 – Grau de Instrução dos Empresários

Empresário	Escolaridade
A	Ensino Médio
B	Ensino Médio
C	Superior Completo
D	Ensino Médio
E	Superior Incompleto
F	Superior Completo
G	Superior Completo
H	Ensino Médio
I	Ensino Médio
J	Superior Completo
K	Ensino Médio
L	Ensino Médio
M	Superior Incompleto
N	Pós-Graduação
O	Técnico
P	Ensino Médio

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Dentre os respondentes das empresas fornecedoras, três cursaram até o ensino médio, dois tem formação superior completa e um superior incompleto. A microempresária C tem formação superior em ciências contábeis e a pequena empresária F, superior em ciências biológicas; já a microempresária E, superior incompleto em administração.

Nas empresas não fornecedoras, os respondentes têm a seguinte formação: cinco cursaram até o ensino médio; o microempresário O, cursou ensino técnico no SENAI, na área mecânica. Dois tem formação superior, o microempresário G é formado

em sistemas da informação e a microempresária J, possui formação em ciências contábeis; a microempresária M está cursando administração de empresas e o microempresário N, está cursando pós-graduação em gestão da qualidade e produtividade.

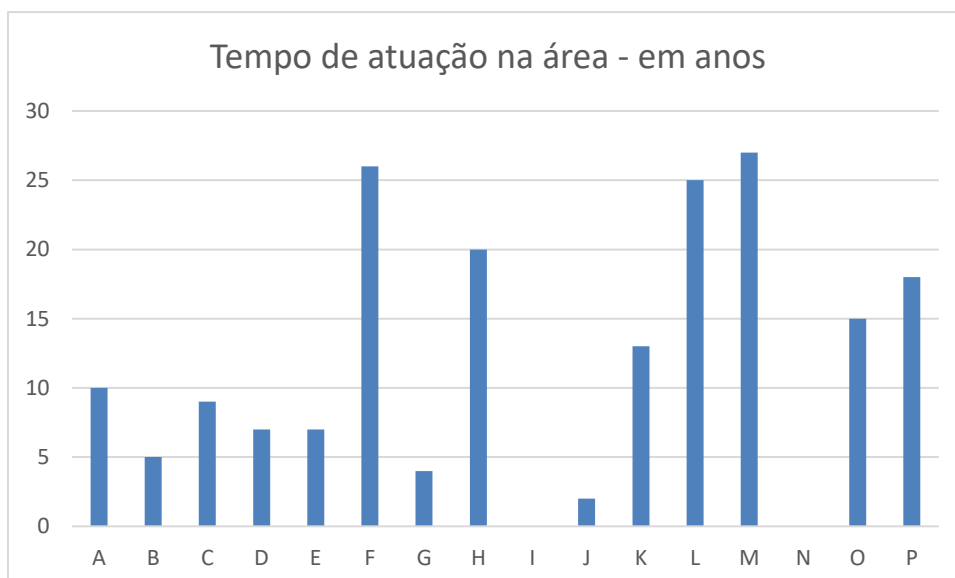
A média de anos de estudos dos empresários pesquisados, é 12,7 anos, superior à demonstrada em estudo do SEBRAE (2015a), que indica uma idade média para os donos de negócios, relativos à micro e pequena empresa, de 7,7 anos de estudo.

4.2.2. TEMPO DE ATUAÇÃO NA ÁREA DA ATIVIDADE EMPRESARIAL

Os empresários foram questionados sobre há quanto tempo atuam na área, e a maioria afirmou que já tinha uma vasta experiência na área de atuação, uma vez que trabalharam no ramo como funcionários, e quando tiveram uma oportunidade, abriram o seu próprio negócio.

O gráfico 4 explicita o tempo de atuação dos micro e pequenos empresários na área:

Gráfico 4 – Tempo de atuação na área - em anos



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Entre os respondentes que já forneceram para o governo, o tempo de atuação está acima dos 5 anos, e tem como média 10,7 anos de atuação na área.

Já para os respondentes não fornecedores, a maioria possui mais de 10 anos de atuação na área. Apenas quatro fornecedores possuem menos que cinco anos de atuação, dentre os quais os não fornecedores I e N, possuem menos que um ano.

Em estudo do SEBRAE (2015a, p.19), é informado que “um período mais longo de tempo na mesma atividade tende a conferir maior estabilidade e experiência no ramo”.

4.3. Motivação para Abertura do Negócio

Durante a entrevista, os micro e pequenos empresários foram perguntados sobre o motivo/razão da abertura de suas empresas, e na sua maioria, os entrevistados, disseram que em algum momento, trabalharam no ramo e tiveram a oportunidade de ter a sua própria empresa. A seguir, no quadro 7, apresentam-se transcritas as respostas dos entrevistados.

Quadro 7 – Motivação para abertura do negócio

Empresa	Motivação
A	A família sempre trabalhou no ramo - 3ª geração.
B	Oportunidade de ter o próprio negócio, pois já trabalhou no ramo como empregado.
C	Os sogros têm outro comércio em Mairinque, e devido ao falecimento de um parente, assumiram o negócio.
D	Sempre tive vontade de abrir um negócio, e com a influência do cunhado, que tem conhecimento na área, resolvemos abrir a empresa.
E	Meu companheiro trabalha com comunicação visual e tive a oportunidade de trabalhar com ele como sócia, depois abri uma empresa nova, para fornecer direto ao governo.
F	Ser empreendedora.
G	Rentabilidade do negócio e gosto pessoal pela área
H	Empreendedorismo.
I	Esposa trabalhava em uma clínica e foi despedida; foi uma oportunidade e visão de negócio, assim como trabalhar por conta.
J	Facilidade para cuidar do filho, que fica na loja comigo, e também ajudava minha mãe nos cursos de artesanato que ela ministrava.
K	Sonho, pois trabalhei 10 anos na área, mas como empregada.
L	Oportunidade de reabertura da loja, onde o marido atuou por 25 anos.
M	A procura por serviços de terraplenagem, e depois, para um melhor atendimento aos nossos clientes, foi agregado o comércio de materiais para construção.
N	Interesses por produtos regionais (Minas Gerais).
O	A empresa em que trabalhava fechou e vi uma oportunidade em abrir um negócio, a intenção era abrir uma casa de ração, mas verificando a necessidade do bairro, optei por abrir um minimercado.
P	Sempre trabalhei com comércio, e quando me mudei de Porto Alegre para São Roque, vi a oportunidade neste ramo.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

A maioria dos micro e pequenos empresários, tiveram como motivação para abertura do negócio a oportunidade. Observou-se a sucessão familiar e o sonho de ser

dono do próprio negócio alinhado à experiência profissional. A abertura do negócio, por necessidade, foi observada nos fornecedores I, J e O, motivados pelo desemprego e a facilidade de organizar sua rotina.

4.4. Colaboradores e grau de instrução

As empresas entrevistadas, na sua maioria, mantêm um número mínimo de colaboradores, exceto aquelas com um maior tempo no mercado. A tabela 3, explicita informações sobre o número de colaboradores das empresas fornecedoras e não fornecedoras.

Tabela 3 – Número de colaboradores

Número de Colaboradores	Empresas Fornecedoras	Empresas Não Fornecedoras
Nenhum - Somente o empresário	0	3
De 1 a 5 Colaboradores	3	4
De 6 a 10 Colaboradores	0	2
De 11 a 20 Colaboradores	2	0
Acima de 21 Colaboradores	1	1

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Através das entrevistas, onde foi perguntado aos micro e pequenos empresários o grau de instrução de seus colaboradores, foi possível observar que a maioria dos colaboradores concluíram o ensino médio, porém em empresas com maior número de colaboradores, o grau de instrução é misto, variando desde o ensino fundamental, para aqueles que desenvolvem trabalhos braçais; e superior, para aqueles geralmente ligados às tarefas administrativas (empresas B, D, F e M) ou áreas específicas, como são os colaboradores das empresas D (telecomunicações) e F (dedetização). Os colaboradores que possuem nível superior, geralmente são membros da família do micro e pequeno empresário.

Os entrevistados não souberam explicitar exatamente a formação de cada colaborador, mas foi verificado que o grau de instrução dos colaboradores inseridos

nas empresas entrevistadas, está ligado diretamente às atividades desenvolvidas pela empresa.

A exemplo, entre as empresas fornecedoras, a empresa B, que desenvolve atividades comerciais no ramo de materiais para construção, possui um número maior de colaboradores com baixa escolaridade, uma vez que a empresa fabrica blocos de concreto e outras atividades braçais, não necessitando de colaboradores com alto conhecimento técnico; diferentemente do fornecedor D, que na execução de suas atividades, ligadas à telecomunicação, necessita de colaboradores mais técnico, com formação específica.

4.5. Investimento em Qualificação Profissional

Perguntou-se aos entrevistados se as empresas investem na qualificação profissional de seus colaboradores? Se sim, qual a validade desta ação?

De acordo com os dados das entrevistas, o modo de trabalhar conhecimento nas empresas é o *feedback* entre colaborador e empresário. Das empresas entrevistadas, apenas duas investem na capacitação externa do seu colaborador, como a empresa D, que oferece bolsa de estudos aos funcionários. A validade destas ações foi verificada pelas transcrições realizadas nas entrevistas, elencadas no quadro 8:

Quadro 8 – Investimento em Qualificação profissional

Empresa	Investe em Qualificação Profissional?
A	Não.
B	Investe em cursos e a ação é válida, pois tem melhoria no atendimento.
C	Treinamento efetuado pelos sócios, a ação é válida pelo atendimento aos clientes, pois são clientes fiéis.
D	Muito pouco.... Damos treinamento interno, como foi o caso do treinamento sobre fibra óptica. Temos uma política de ajuda de custo, caso o curso realizado pelos funcionários seja interessante para a empresa. Também já realizamos alguns cursos fora da empresa, como o curso de segurança e tecnologia.
E	Não capacitação externa, mas houve repasse de treinamento com o antigo funcionário. Como este novo funcionário ainda é um adolescente, vejo que às vezes falta concentração/atenção no desenvolvimento das tarefas, mas mesmo assim, o treinamento sempre é válido.
F	Sim, a validade depende da qualificação necessária.
G	_____
H	Repasse de cursos.
I	_____
J	_____
K	Repasse algumas informações em reuniões. Melhoria no atendimento.
L	No momento não, mas futuramente pretende investir.
M	Não investe.
N	Treinamento realizado pelo proprietário. A validade da ação é qualidade do atendimento aos clientes.
O	Não, pois não vejo necessidade.
P	Não.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Os entrevistados G, I e J se abstiveram de responder, uma vez que não possuem colaboradores em suas empresas.

A validade desta ação na percepção dos MPEs é positiva, pois com a mesma, há melhoria no atendimento aos clientes.

Maximiano (2011), afirma que o foco da política de treinamento, desenvolvimento e educação é de elevar o potencial dos colaboradores da organização, elevando com isso as competências da empresa. Os empresários têm

papel fundamental para o desenvolvimento de seus colaboradores, assim como de sua empresa.

Os MPEs A, L, M, O e P em um primeiro momento informaram que não investiam em capacitação, mas no prosseguimento das entrevistas, relataram que passavam instruções e procedimentos ligados ao desenvolvimento das atividades de seus colaboradores, indicando ações de treinamento.

4.6. Investimento em Tecnologia

Ao questionar os entrevistados se a empresa investe em tecnologia, e quais, 100% dos entrevistados informaram que investem em novas tecnologias, como compra/troca de computadores, máquinas de cartão de crédito, novos equipamentos fabricis, sistema de estoque/planilha de controle financeiro e monitoramento por câmeras. Muitos também informaram que utilizam o aplicativo *WhatsApp* para se comunicar com os clientes/fornecedores através de celulares.

No quadro 9 foram transcritas as respostas dos entrevistados.

Quadro 9 – Investimento em Tecnologia

Empresa	Investimento em Tecnologia
A	Sim, Computadores/WhatsApp (hoje em dia tem que acompanhar as tecnologias).
B	Sim, computadores, sistemas, máquina de cartão de crédito e compra de maquinários novos.
C	Sim, sistemas de estoques, câmeras de monitoramento e máquina de cartão de crédito.
D	Sim, todos os dias.... Procuramos sempre novas tecnologias, uma vez que somos fornecedores de internet via rádio e fibra óptica.
E	Sim, estamos investindo em sistemas de emissão de NF, sistema financeiro, máquina de cartão de crédito, e também na compra de novos maquinários para corte de acrílico (parte de comunicação visual).
F	Sim, novos computadores e equipamentos.
G	Sim, compra de equipamentos modernos.
H	Sim, na própria área.
I	Máquina de cartão, WhatsApp, telefone e conhecimento dos produtos.
J	Computador, máquina de cartão e WhatsApp.
K	Computador, máquina de cartão e WhatsApp.
L	Computadores, sistema e máquina de cartão.
M	Sim, maquinários novos, sistemas de estoque, computadores.
N	Sim, utilizo uma planilha de controle financeiro, máquina de cartão de crédito.
O	Temos máquina de cartão de crédito e sistema de monitoramento por câmeras.
P	Temos máquina de cartão de crédito e estamos investindo em um sistema de emissão de Notas Fiscais Eletrônicas

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

A intenção deste questionamento não foi descobrir se os empresários fazem uso de altas tecnologias, mas se possuem computador e familiaridade com a internet.

Pela tecnologia e os investimentos descritos pelos MPEs, verificou-se que todos possuem acesso à internet, um fator essencial para participação em licitações por meio de pregão eletrônico.

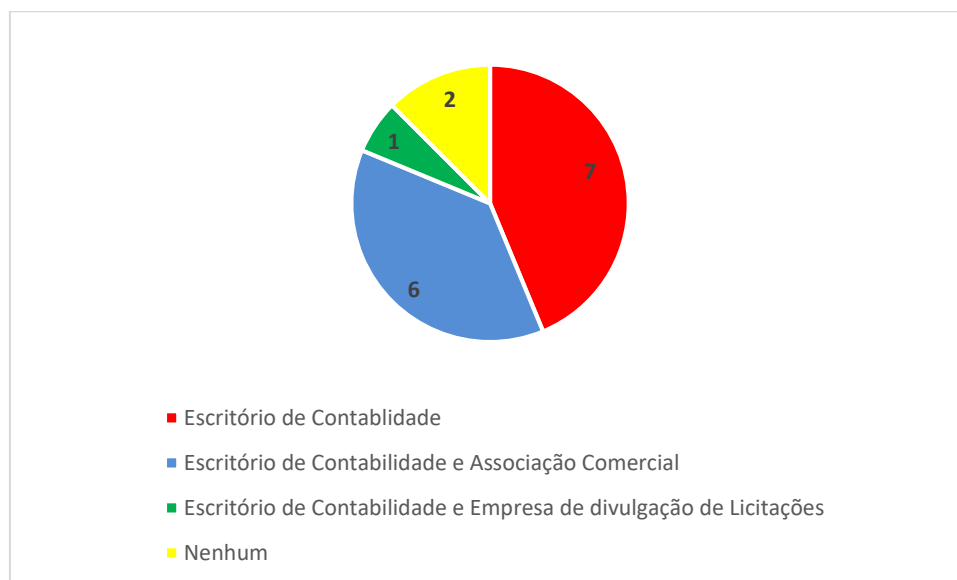
Verificou-se também que as empresas seguem a tendência do mercado, investindo em máquinas de cartão de crédito e no WhatsApp, no atendimento ao cliente. Em estudo sobre análise por grau de informatização realizado pelo SEBRAE

(2015b), entre 2003 e 2013, o número de micro e pequeno empresário que faz uso da tecnologia da informação quase quadruplicou, passando de 3,9 milhões para 14,3 milhões de pessoas.

4.7. Assessoria Externa

Os entrevistados foram questionados se a empresa possui algum tipo de assessoria externa, como escritório de contabilidade, associação comercial ou SEBRAE, e a maioria dos respondentes informaram que tem assessoria do escritório de contabilidade, alguns conciliam escritório de contabilidade e associação comercial; Uma empresa tem assessoria de escritório de contabilidade e de uma empresa de captação de licitações, e duas não tem assessoria; Uma devido ao enquadramento de Micro Empreendedor Individual (MEI) e outra pelo motivo da empresária ter a formação superior em Ciências Contábeis. O gráfico 5 demonstra os dados informados.

Gráfico 5 – Tipo de Assessoria externa



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

A partir das informações recebidas, foi inquirido aos entrevistados das empresas fornecedoras, se a assessoria externa auxiliou a empresa em relação a cadastro e participação em licitações, e cinco empresas informaram que não

auxiliaram; e por muitas vezes acabaram atrapalhando, como transcrito nas respostas das empresas A, D e E.

Empresa A: “Não auxiliaram; ao invés de ajudar, queriam atrapalhar”.

Empresa D: “Não auxiliaram; somente forneceram as certidões”.

Empresa E: “Não auxiliaram... Temos um escritório de contabilidade, é o terceiro, pois os outros dois anteriores estavam me atrapalhando nas licitações... Não fizeram o balanço da empresa, e perdi uma licitação por isso”.

Para a maioria dos fornecedores, a ação dos escritórios de contabilidade é vista de forma negativa, e pelas descrições, os escritórios não estão preparados para atender este público, que necessitam de sua documentação contábil sempre em ordem, e mais que isso, de um assessor que oriente sobre as compras governamentais. Um fornecedor sem sua documentação em dia, não poderá trabalhar com o governo federal, como ocorrido com a empresa “E”.

A assessoria é importante para a saúde fiscal de seu empreendimento, com a documentação necessária em mãos, o restante do processo depende dos próprios empreendedores.

4.8. Pagamento dos Impostos

Ao questionar as empresas sobre os pagamentos dos impostos, a maioria informou que pagam os impostos em dia, principalmente as empresas fornecedoras, pois é uma prerrogativa para fornecer ao governo. As empresas D e E, confirmam esta afirmação, nas respostas transcritas a seguir:

Empresa D: “ Sim, pois tenho a necessidade, uma vez que forneço ao governo federal e tenho que manter todos os impostos em dia”.

Empresa E: “Sim, pois trabalho com licitação... Isso é necessário”.

Entre as empresas não fornecedoras, a maioria das respostas foram sim, mantém os pagamentos dos impostos em dia, porém dois empresários informaram que pagam quando possível, mas quase sempre, não.

4.9. Licitações

O tratamento deste item da entrevista foi importante, uma vez que o IFSP São Roque na maioria de suas aquisições, trabalha com licitações, na modalidade pregão eletrônico, e discutir isso com os empresários regionais, entender o seu ponto de vista e o que é possível fazer para melhorar o seu entendimento, deu um sentido maior para o desenvolvimento desta pesquisa.

4.9.1. Oportunidade ou Risco

Foi questionado aos micro e pequenos empresários o que eles veem em uma transação com o governo, oportunidade ou risco?

A seguir, no quadro 10, apresentam-se transcritas as respostas dos fornecedores (A a F), aqueles que possuem a experiência de fornecer ao governo.

Quadro 10 – Oportunidade ou Risco – Fornecedores

Empresa	Oportunidade ou Risco - Fornecedores
A	Oportunidade. São poucos que conseguem estar com tudo em dia
B	Antigamente via como oportunidade, e diante da atual situação, é um risco
C	Vejo como uma oportunidade, é uma venda a mais, e garantia de faturamento.
D	Os dois, porém vejo mais como uma oportunidade, pois alavancou as vendas da empresa.
E	Oportunidade, porém, tem um pequeno risco de atraso no pagamento.
F	Numa transação com o governo, podemos ver uma oportunidade, mas o risco também existe.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

A maioria dos fornecedores acreditam que fornecer ao governo é uma oportunidade de negócio e não um risco. O fornecedor B acredita que o fornecimento

é arriscado, ele se refere à situação econômica do país, e demonstra sua relevância, pois tal situação pode ter influência na sua fonte pagadora.

Os fornecedores E e F acreditam na oportunidade de negócio, porém citam os atrasos nos pagamentos, realizados pelo IFSP, que podem se transformar em prováveis fontes de risco e descontentamento.

O fornecedor A informou que é uma oportunidade, sua argumentação expõe que as exigências ao fornecimento, como: a documentação e o pagamento de impostos e tributos, limita a quantidade de fornecedores, diminuindo a concorrência, o que o fornecedor A percebe como vantagem e oportunidade.

Outro fornecedor que percebe tal fornecimento como vantagem é o D, com seu depoimento, verificou-se que fornecer ao governo federal amplia o portfólio de clientes de uma empresa, o mesmo fornecedor relatou que diversos clientes confiaram nos seus serviços pelos mesmos também serem executados em um órgão do governo Federal.

Para a maioria dos micro e pequenos empresários não fornecedores (G a P), a transação com o governo federal também é vista como oportunidade, e a preocupação na falha de pagamento novamente aparece.

As opiniões dos não fornecedores referente à questão, oportunidade ou risco, em uma transação com o governo, foram transcritas no quadro 11.

Quadro 11 – Oportunidade ou Risco – Não Fornecedores

Empresa	Oportunidade ou Risco – Não Fornecedores
G	Os dois/ oportunidade de faturamento maior e risco de não receber na data certa
H	Oportunidade de crescimento, só não consigo o espaço, pois é "concorrido demais".
I	Oportunidade.
J	Oportunidade, mas é muito chato, muita documentação e demora no pagamento.
K	Oportunidade.
L	Arriscado.
M	Oportunidade, mas também corre risco sobre o pagamento. Participamos de licitações do DER e de prefeituras da região (Mairinque, Ibiúna, Piedade e Araçoiaba).
N	Oportunidade, por proporcionar uma expansão na empresa, mas pode se tornar um risco pelo mau caráter de alguns servidores.
O	Oportunidade boa, o governo é eficiente em seus compromissos/compras. Eles conseguem comprar de um simples lápis a equipamentos complexos.
P	É uma oportunidade, mas também é muito trabalhoso para receber.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Outros fatores negativos, além da preocupação com o pagamento, foram citados pelos empresários, como: concorrência pelo empresário H, o que difere da opinião de um dos fornecedores (A), e a exigência documental, citada pelo não fornecedor J, demonstrando sua opinião negativa sobre a burocracia do processo. Ambos os argumentos, negativos, não influenciaram na percepção dos dois não fornecedores citados, para os mesmos há mais fatores de ganho que de perda em uma transação com o governo Federal.

O não fornecedor O enfatiza a seriedade das transações do governo, diferente do N, o mesmo relata que dependendo da índole do representante governamental, a transação pode se tornar um risco.

O responsável pela empresa H, coloca que poderia ser uma oportunidade de crescimento, mas enfatiza que não consegue espaço, pois “as licitações são concorridas demais”.

O respondente M, apesar de não ser fornecedor do IFSP, possui experiências com as demais instancias de governo (estadual e municipal), e vê as transações como oportunidade, mas também relata o risco de não pagamento.

4.9.2. Conhecimento sobre Licitações

Os entrevistados foram questionados sobre seu conhecimento referente a licitações e se possuem o desejo de descobrir mais sobre o assunto.

Dentre os micro e pequenos empresários fornecedores para o IFSP, a maioria dos respondentes colocaram que sabem muito pouco sobre o assunto, e por falta de tempo não conseguem aprofundar no tema. Há de se destacar a respostas de dois empresários, que serão transcritas a seguir.

O respondente C, fez a seguinte colocação: “Acredito que sai melhor a empresa que tem preço justo; Apesar de ter uma margem menor, vejo como uma oportunidade. Não tenho tempo de correr atrás, teria que fazer uma melhoria interna (na empresa, que é familiar) para um melhor atendimento, mas é uma experiência positiva”.

O respondente da empresa D, informou que conhece muito pouco, “O processo foi realizado por uma funcionária que não faz mais parte da empresa. Sei que temos que ter toda documentação em dia. Claro que possuo o desejo de conhecer mais sobre licitação, seria um benefício para a empresa, para nós hoje, o nome do instituto vale a pena”.

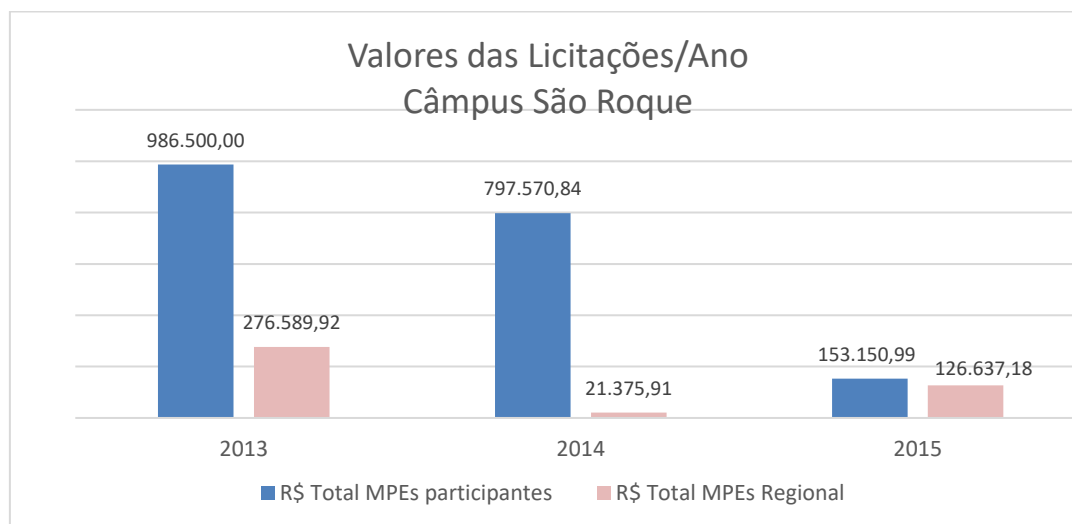
Os mesmos questionamentos foram realizados para as MPEs não fornecedoras, e a maioria dos respondentes colocaram que é necessário obter pelo menos três orçamentos e que o menor preço vence a licitação; alegaram também não possuir o desejo de descobrir mais sobre o assunto, por falta de tempo.

O respondente da empresa O, demonstrou interesse em saber sobre o assunto, e destacou que é uma oportunidade de crescimento e disse entender que é como participar de um leilão.

Neste momento, ao final deste questionamento, a autora interveio e explicou brevemente sobre licitações e a modalidade mais utilizada pelo IFSP, que é o pregão

eletrônico e também informou sobre o montante licitado em anos anteriores, quando a partir de 2013, houve participação de empresas da região, conforme demonstrado a seguir, no gráfico 6.

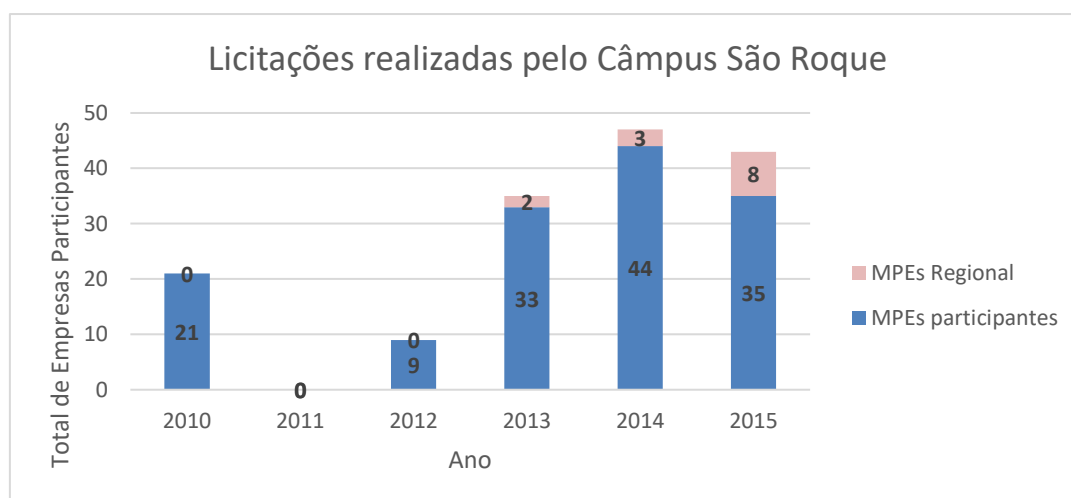
Gráfico 6 – Valores das Licitações/Ano



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Fora informado também o número total de empresas participantes nas licitações, desde 2010, e a partir de 2013, é possível verificar o aumento significativo de empresas da região participando das licitações. Os dados são demonstrados no gráfico 7.

Gráfico 7 – Licitações realizadas pelo Câmpus São Roque



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Os dados e valores demonstrados nos gráficos 6 e 7 não estão contemplando valores e empresas das licitações realizadas através de Registro de Preço (RP), realizadas pela reitoria do IFSP.

Cabe ressaltar que o registro de preço é um procedimento que selecionará a proposta mais vantajosa, registrando o preço para contratações futuras de produtos e/ou serviços. (CINQUINI, 2009).

Regulamentado pelo Decreto 7.892 de 23 de janeiro de 2013, o Registro de Preço traz em seu artigo 3º a seguinte redação:

Art. 3º O Sistema de Registro de Preços poderá ser adotado nas seguintes hipóteses:

I - quando, pelas características do bem ou serviço, houver necessidade de contratações frequentes;

II - quando for conveniente a aquisição de bens com previsão de entregas parceladas ou contratação de serviços remunerados por unidade de medida ou em regime de tarefa;

III - quando for conveniente a aquisição de bens ou a contratação de serviços para atendimento a mais de um órgão ou entidade, ou a programas de governo; ou

IV - quando, pela natureza do objeto, não for possível definir previamente o quantitativo a ser demandado pela Administração.

O Registro de Preço (RP), hoje, só é realizado pela reitoria do IFSP, e quando os itens são cancelados (quando nenhuma proposta é selecionada em decorrência de inabilitação ou de desclassificação), ou desertos (quando não aparecem empresas interessadas em fornecer) em um RP, são realizadas as licitações individuais nos câmpus do IFSP.

4.10. Legislação e o Fomento às Compras Governamentais

Ao perguntar às empresas fornecedoras se elas conhecem a legislação que beneficia as MPEs nas licitações, e se foram beneficiadas por ela, dentre as empresas fornecedoras, quatro informaram que não conhecem a legislação, apenas as empresas E e F conheciam e foram beneficiadas pela lei.

A microempresária responsável pela empresa E, informou que conhece o benefício de 5%, pois já foi beneficiada por ela em uma licitação presencial de uma prefeitura.

Dentre as empresas não fornecedoras, 100% afirmaram não conhecer tal legislação.

O respondente da empresa “O” fez a seguinte colocação: “Não conheço, aliás, coloco aqui que não tem divulgação de licitações e leis para conhecimento do povo, dos comerciantes”. Pela indagação do respondente, foi possível constatar que o empresário local não é atingido pelo fomento ou licitações realizadas pelo governo federal.

Novamente, ao final deste questionamento, houve a intervenção da autora, explicando sobre a Lei Complementar 123/2006 e a Lei Complementar 147/2014, que altera em partes a LC 123/2006, e que trata dos benefícios às micro e pequenas empresas nas licitações públicas do governo federal.

Também fora questionado aos empresários fornecedores se seria interessante algum tipo de treinamento para que a empresa possa continuar a fornecer ao governo.

Nesta questão, todos fornecedores unanimemente responderam que sim; para se atualizarem ou até mesmo esclarecer dúvidas sobre o sistema e a legislação.

4.11. Sistemas

Este item subdivide-se em dois. O subitem 4.13.1 trata da parte dos sistemas para as MPes fornecedoras e o subitem 4.13.2 foca as MPes não fornecedoras.

4.11.1. SISTEMAS PARA MPES FORNECEDORAS

Os micro e pequenos empresários fornecedores, foram perguntados como ficaram sabendo das licitações.

Cerca de 67% das empresas entrevistadas responderam que ficaram sabendo das licitações por servidores da própria instituição.

A empresa E informou que faz uma pesquisa diária no comprasnet e em outros portais.

Já a empresa F, contratou uma empresa consultora que procura licitações que são divulgadas em diversos portais e que estão na região de atuação, e as que forem interessantes, eles participam.

Ao serem questionados se houve dificuldade com relação ao cadastro da empresa, 33% responderam que houve dificuldades com relação ao acesso ao sistema do portal compras governamentais; “por muitas vezes a página da internet caia e tínhamos que começar do zero”, informou a respondente da empresa A. Os outros 67% informaram que não houve nenhuma dificuldade.

Foi questionado às MPEs fornecedoras se o sistema de licitação, no todo, é burocrático.

Apenas a respondente E informou que não, “Já estou acostumada com todo o trâmite”.

As demais responderam que o sistema é muito burocrático. Em destaque, as respostas dos empresários A, B e D.

Para a respondente da empresa A, “é burocrático na parte da documentação, e também por não conhecer o sistema”.

A respondente da empresa B afirmou que “é burocrático, e sozinha não conseguiria”.

Já o respondente da empresa D, colocou que “é burocrático... acho que por ser on-line... apesar de trabalhar com isso (tecnologia), acredito que se fosse presencial, seria mais interessante”.

Ao questionar as MPEs fornecedoras sobre quais foram as principais dificuldades, desde o cadastro até a efetiva contratação, as empresas em sua maioria responderam que eram as fases de lances e a anexação de propostas via sistema.

No quadro 12, são transcritas as observações dos empresários.

Quadro 12 – Principais Dificuldades

Empresa	Principais Dificuldades
A	O cadastro, falta de documentação por parte do contador, não sabia como lidar com o sistema, na fase dos lances e anexar a proposta em papel timbrado no sistema.
B	Sistema, Lances e anexar a proposta no sistema
C	Anexar a proposta, caminhos do sistema e lances.
D	Não tenho muito conhecimento, uma vez que o processo foi realizado por uma ex-funcionária, mas soube que teve problemas na fase dos lances com a queda do sinal de internet, por parte do IFSP, o que dificultou o término do processo.
E	Tive dificuldades com relação ao pregoeiro de algum órgão, pois estava solicitando documentação além que a descrita no edital.
F	Acesso ao sistema, documentação em exagero e dificuldade de entendimento do real motivo da licitação.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Em destaque, é necessário que o edital e o termo de referência contenham informações claras e objetivas do serviço ou material a ser licitado.

A próxima questão elaborada às empresas fornecedoras, foi se elas tiveram acesso aos manuais de compras e se foram satisfatórios.

Cinco fornecedores informaram que tiveram acesso pelo portal compras governamentais e foram satisfatórios. Apenas o fornecedor C informou que não teve acesso.

Ao indagar sobre o que os fornecedores achavam do sistema comprasnet e se havia alguma sugestão a ser dada, em sua maioria os fornecedores acharam um pouco complicado. Em destaque a resposta do fornecedor C: "chato e complicado, pois você tem que lançar a descrição completa, unidade, valor, marca.... Deveria ser mais simplificado, anexar somente uma planilha...".

Para o fornecedor E, um dos mais experientes em participações, “Eu gosto... é o que mais participo... Uma sugestão é com relação ao chat, pois deveria ficar aberto aos licitantes, e não só quando o pregoeiro do órgão chama para algum questionamento”.

Ao questionar sobre quem realizou o cadastro, acompanhamento, pregão, e se há necessidade de um colaborador mais capacitado para realizar estas tarefas, a maioria dos respondentes informaram que foram eles mesmos os responsáveis pelas tarefas, com exceção dos fornecedores C e D, que foram realizados pelo marido (C) e por uma ex-funcionária (D).

A maioria dos respondentes, excluindo-se o fornecedor C, informaram que há necessidade de um colaborador mais capacitado para realizar estas tarefas.

A respondente da empresa C informou que o marido realizou as tarefas descritas e “para nós não seria necessário um colaborador mais capacitado, ele dá conta do recado, porém falta tempo”.

O respondente da empresa D informou que as tarefas foram realizadas por uma ex-funcionária; “Na época ela teve que se familiarizar com o sistema, além de ter entrado em contato com a instituição por diversos momentos”.

A respondente E colocou que ela mesma realizou as tarefas, “mas na falta é necessário capacitar uma pessoa... Já deixei o colaborador para dar alguns lances, mas o resultado não foi positivo, por isso acredito que alguém deva ser treinado”.

De acordo com o SEBRAE (2015c), a capacitação “é um passo importante para quem vai atuar em licitações. Alguém da sua empresa precisa ser qualificado e estar estudando sempre, acompanhando e aprendendo mais e mais como transformar a contratação pública em um novo canal de negócios”.

Os empresários foram questionados se depois da licitação mudou algo referente à empresa e aos conceitos dos dirigentes.

Destaque-se as respostas de todos os entrevistados, no quadro 13:

Quadro 13 – Conceitos dos Dirigentes

Empresa	Conceitos dos Dirigentes
A	Na empresa não mudou, porém mudou com relação aos conceitos, uma vez que nunca imaginei que conseguiria participar de uma licitação; A experiência foi boa.
B	Com relação à empresa, não mudou nada, porém no conceito dos dirigentes foi algo positivo e uma oportunidade, pois a licitação foi realizada em uma época em que as vendas estavam baixas e o pagamento ajudou bastante.
C	Tínhamos medo do fornecimento, mas foi superado. Não tivemos que aumentar o custo.
D	Foi bom para a empresa, antigamente as empresas particulares eram desconfiadas de nossos serviços, mas por conta de fornecer para o Governo Federal, nossa carteira de clientes aumentou significativamente.
E	Esta empresa foi pensada/aberta para fornecer ao governo.
F	Nada mudou em relação à empresa e aos conceitos dos dirigentes.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Ao elaborar esta questão, o intuito era saber se o fornecimento ao governo impactaria no aumento do faturamento/vendas nas empresas, porém somente um fornecedor (D), destacou esta mudança.

Os fornecedores foram questionados se hoje procuram novas licitações, e como é esta procura.

Metade das empresas informaram que não procuram, pois não tem estrutura e pessoal para que possam atender a outros órgãos. As outras 50% procuram novas licitações através de e-mails automáticos enviados pelo comprasnet e prefeituras da região.

A empresa E informou que além do comprasnet, “procuro na Urbes, outros sites e pregões presenciais”.

Ao questionar os fornecedores se eles pensam em continuar fornecendo ao governo e o porquê, 100% responderam positivamente, pensaram em continuar fornecendo.

De acordo com o fornecedor A, “até agora deu certo e não tive problemas”.

Para o fornecedor B, “é uma oportunidade e dinheiro é garantido”.

O fornecedor C respondeu afirmativamente “conseguimos atender prontamente, apesar do pagamento atrasar, é um dinheiro garantido”.

Já o fornecedor D informou “não tivemos grandes problemas em receber os pagamentos pelos serviços prestados, e é uma propaganda muito forte para a empresa, pois abre portas para novos contratos”.

A respondente da empresa E ressaltou que “é isso que mantém a empresa, apesar dos atrasos, nunca deixou de pagar”.

E por fim, a empresa F informou que “dependendo do órgão, há interesse em fornecer”.

É possível verificar, através das respostas dos fornecedores, que fornecer ao governo é um bom negócio, pois é um dinheiro garantido, apesar dos atrasos.

4.11.2. SISTEMAS/TREINAMENTO PARA MPES NÃO FORNECEDORAS

Ao questionar os micro e pequenos empresários não fornecedores se eles conheciam o portal compras governamentais, 100% responderam não ter conhecimento do portal. Neste momento a autora interveio e explicou que o portal compras governamentais é o principal portal de compras do governo federal e onde o IFSP realiza suas licitações, após a publicação obrigatória no Diário Oficial da União.

Os micro e pequenos empresários não fornecedores foram questionados se seria interessante algum tipo de treinamento para sua empresa fornecer ao governo, sendo que dois responderam que não; a respondente da empresa K informou que não tem tempo para se aprofundar no assunto, e a respondente da empresa L informou que por medo e desconhecimento, neste momento não seria viável.

Para os demais empreendedores a resposta foi positiva, pois em suas respostas foi possível observar o interesse em desenvolver a empresa; o respondente N, colocou que “após as explicações, me interessei em obter algum tipo de treinamento, pois conhecimento nunca é demais”.

Para o respondente O, “seria uma oportunidade para eu fornecer, e até ampliar o meu negócio”.

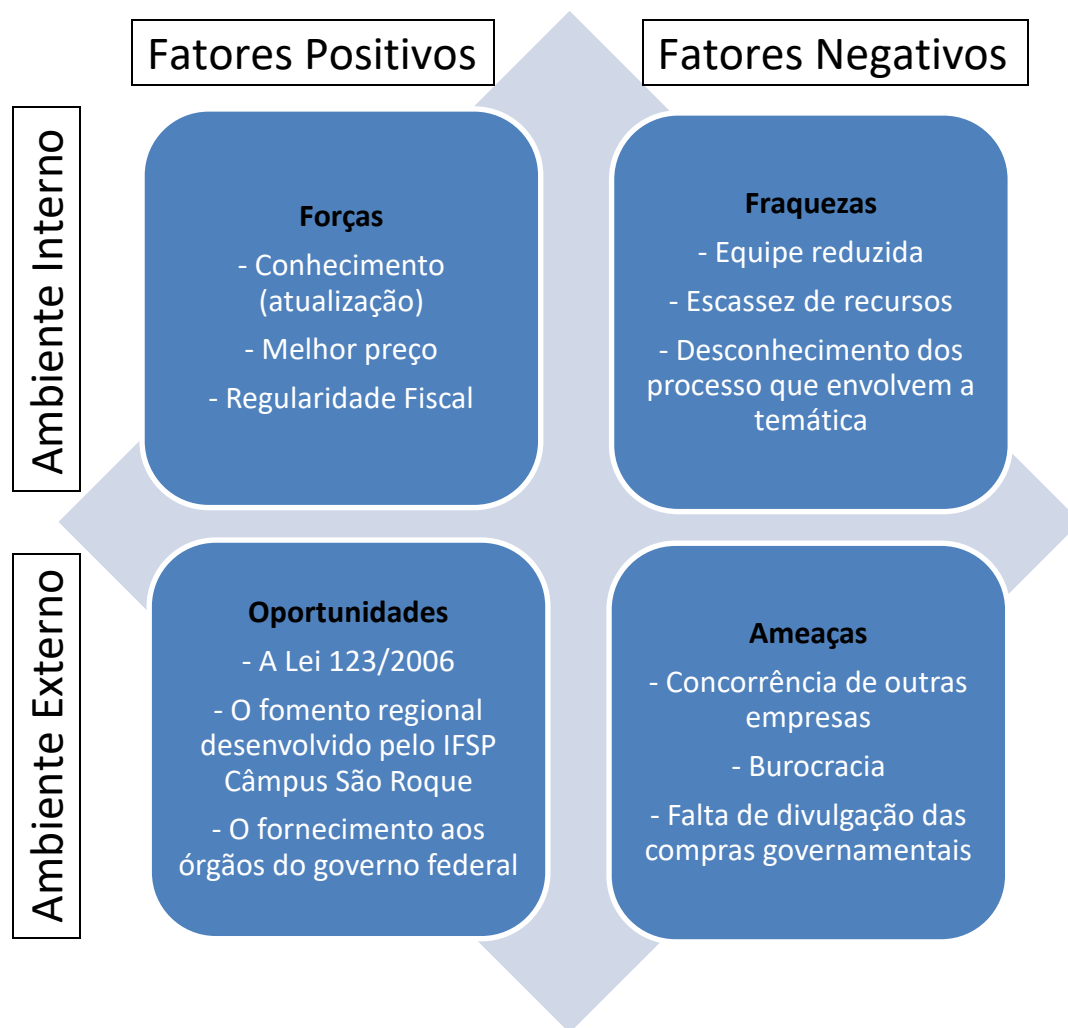
E o empresário responsável pela empresa P, “poderia tentar participar e fornecer para outros órgãos; hoje forneço para a prefeitura local, mas só por contratação direta (dispensa) ”.

Tais respostas evidenciam a necessidade de treinamento e divulgação para que todos possam participar das licitações.

4.12. Micro e Pequeno Empresário/Compras Governamentais – Análise FOFA (SWOT)

Uma síntese dos resultados está apresentada na figura 4, uma análise dos fatores dos ambientes interno e externo que influenciam no fornecimento pelo micro e pequeno empresário, ao governo federal.

Figura 4 – Análise FOFA (SWOT)



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa. (2016)

Como fatores positivos, que auxiliam o micro e pequeno empresário no fornecimento ao governo, estão as forças e as oportunidades: O conhecimento – conhecer a legislação, os procedimentos licitatórios, o pregão eletrônico é um diferencial competitivo; O melhor preço e regularidade fiscal – critérios para arrematar itens de um pregão e posterior fornecimento; A Lei 123/2006 e o fomento regional desenvolvido pelo IFSP Câmpus São Roque que facilita o acesso das MPEs da região às licitações; e o fornecimento aos órgãos do governo federal, pois os mesmos têm a necessidade para a sua manutenção.

Como fatores negativos, as fraquezas do micro e pequeno empresário, assim como as ameaças do ambiente externo: Equipe reduzida e a escassez de recursos, características apontadas pelos respondentes das MPEs entrevistadas, que dificultam seu acesso às compras governamentais; Desconhecimento dos processos que envolvem a temática - a falta de conhecimento pode fazer com que o micro e pequeno empresário não participe das licitações, pois não é um processo somente intuitivo; Concorrência de outras empresas – outras empresas podem estar mais atentas ao mercado de compras governamentais, com melhores preço e estratégias, sendo uma ameaça àqueles que entram neste mercado; Burocracia – excessiva ou não, pode ser um entrave ao mercado de compras governamentais. A atenção aos critérios para a participação, é de fundamental importância; e Falta de divulgação das compras governamentais – Os micro e pequenos empresários entrevistados clamam por melhor divulgação dos processos licitatórios, uma vez que não estão habituados às compras governamentais.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O problema de pesquisa se desenvolveu em torno da pergunta: Como o Micro e Pequeno Empresário regional está inserido nas compras governamentais? Foi percebido, através dos dados coletados, que os micro e pequenos empresários de comércio e serviços, fornecedores e não fornecedores ao Instituto Federal de São Paulo (IFSP), Câmpus São Roque, em sua maioria desconhecem as compras governamentais ou sabem pouco sobre ela. A maioria desconhece completamente a legislação, todavia, observa-se que essa está disponível, fato não surpreendente entre os não fornecedores, mas preocupante entre os fornecedores, pois este conhecimento pode ser visto como fator de segurança, que promove novas intenções de compra ao micro e pequeno empresário. Estas descobertas respondem ao objetivo geral da pesquisa.

Referente ao primeiro objetivo específico, que visa verificar os interesses dos micro e pequenos empresários ao mercado de compras governamentais, constatou-se que entre os fornecedores foi observado um grau de positividade, pois querem continuar trabalhando com o governo. Entre os não fornecedores, este grau de positividade também foi observado, pois a maioria percebe as compras públicas como uma oportunidade de negócio.

É possível que o interesse dos MPEs regionais seja desenvolvido no caso de existir um verdadeiro fomento a sua participação nas compras governamentais. Esse fato é comprovado pela pequena participação destas empresas nas compras da instituição relacionada ao estudo, já que em meio de milhares de empresas, poucas participam, não por desinteresse, mas sim por falta de acesso e simplificação.

O segundo objetivo específico, identificar os benefícios que possam ser gerados à empresa e à sociedade através das compras públicas regionais, foi verificado que as empresas fornecedoras se beneficiam com a abertura de um novo mercado, com uma fonte pagadora confiável e até com o incremento de *Know-how*, já que a possibilidade de fornecer ao governo é vista por um dos fornecedores entrevistado como uma oportunidade de captar novos clientes. Com relação à sociedade, as compras governamentais regionais mostraram benefícios na pesquisa como, sanar

necessidades do órgão relacionado, IFSP Câmpus São Roque, por materiais e serviços indispensáveis ao desenvolvimento de seus alunos, bem como importante contribuição a futuras expansões das MPEs empresas, com geração de novos empregos e renda.

5.1. Comparativo entre pesquisas

A pesquisa desenvolvida pela servidora do Instituto Federal Fluminense (IFF), Fernanda Carvalho da Costa (2015), 'Limites e possibilidades da contribuição do sistema de compras do Instituto Federal Fluminense para o desenvolvimento do Noroeste do Estado do Rio de Janeiro', trata de assuntos relevantes e parecidos a esta pesquisa, e foi possível observar a equidade com relação à problemática e a preocupação em desenvolver a região noroeste do Rio de Janeiro, onde a mesma está inserida, uma vez que a região apresenta estagnação econômica e podendo o IFF ser um possível agente na estimulação do desenvolvimento regional.

Na explanação de Costa (2015), "cabe salientar que ações isoladas não seriam suficientes para estimular a região", porém as compras públicas "despontam como um dos caminhos a serem seguidos, trazendo um pouco de luz a essa questão", colocando o IFSP como indutor do desenvolvimento da região onde está inserido.

5.2. Limitações

Uma das limitações deste estudo foi o número reduzido de empresas não fornecedoras entrevistadas; dentre as fornecedoras para o Câmpus São Roque, o número foi expressivo, 75% das empresas regionais que fornecem ou forneceram foram entrevistadas, porém entre os não fornecedores, apenas 10 empresas concederam a entrevista. Ocorreram visitas em várias empresas, por diversas vezes, mas nem todos os empresários estavam disponíveis para conceder a entrevista, e devido ao curto espaço de tempo, optou-se por concluir desta maneira.

A autora, acreditando na força do comércio local/regional, entrou em contato com a associação comercial de São Roque, e também com o posto do SEBRAE local, na tentativa de implantar um curso para capacitação das micro e pequenas empresas da região, porém não obteve sucesso; nenhuma das instituições responderam aos e-mails encaminhados.

Houve a visitação em diversas empresas da região, mas os empresários ficaram receosos com o tema da pesquisa, e muitos se negaram a participar; mesmo empresas que fornecem ou já forneceram ao Instituto Federal.

Com relação às empresas entrevistadas, muitos empresários tinham medo ou até mesmo receio de passar os dados da empresa, principalmente com relação ao faturamento.

Há de se destacar que um questionário foi encaminhado aos dirigentes dos demais câmpus do IFSP, mas também houve uma baixa adesão às respostas e o mesmo foi descartado; de 105 gestores, apenas 5 responderam.

Apesar da pesquisa ter verificado as condições de uma situação real, seus resultados não podem ser generalizados devido à pequena amostra.

5.3. Sugestões

Dar continuidade à pesquisa, visando atingir um número maior de micro e pequenas empresas fornecedoras e não fornecedoras, envolvendo gestores, instituições públicas estaduais e municipais, buscando fortalecer o fomento ao comércio regional, mediante o conhecimento e o uso mais abrangente das Licitações, entre as partes interessadas, especialmente os MPEs, bem como as regiões onde estão implantadas.

REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

BARDIN, Laurence. Análise de conteúdo. Lisboa: Edições 70, 1977. Reimpressão, 2002.

BEVILAQUA, Letícia Dibi. **Planejamento de Compras Públicas: O Estudo de Caso UNIPAMPA**. 2012. 69 f. Trabalho de conclusão de curso de Especialização (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, São Sepé, 2012. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/71478>>. Acesso em: 19 ago. 2016.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília: 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Decreto nº 5.450, de 31 de maio de 2005**. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília: 2005a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Decreto nº 5.504, de 05 de agosto de 2005**. Estabelece a exigência de utilização do pregão, preferencialmente na forma eletrônica, para entes públicos ou privados, nas contratações de bens e serviços comuns, realizadas em decorrência de transferências voluntárias de recursos públicos da União, decorrentes de convênios ou instrumentos congêneres, ou consórcios públicos. Brasília: 2005b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/Ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Decreto/D5504.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Decreto nº 7.581, de 11 de outubro de 2011**. Regulamenta o Regime Diferenciado de Contratações Públicas - RDC, de que trata a Lei no 12.462, de 5 de agosto de 2011. Brasília: 2011b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Decreto/D7581.htm>. Acesso em: 10 out. 2015.

_____. **Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013**. Regulamenta o Sistema de Registro de Preços previsto no art. 15 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Brasília 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D7892.htm>. Acesso em 29 out. 2016.

_____. **Decreto nº 8.251, de 23 de maio de 2014**. Altera o Decreto nº 7.581, de 11 de outubro de 2011, que regulamenta o Regime Diferenciado de Contratações Públicas - RDC, de que trata a Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011. Brasília: 2014b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/Decreto/D8251.htm>. Acesso em: 10 out. 2015.

_____. **Decreto nº 8.538, de 06 de outubro de 2015.** Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas, empresas de pequeno porte, agricultores familiares, produtores rurais pessoa física, microempreendedores individuais e sociedades cooperativas de consumo nas contratações públicas de bens, serviços e obras no âmbito da administração pública federal. Brasília: 2015b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/decreto/d8538.htm>. Acesso em: 15 out. 2015.

_____. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, e dá outras providências. Brasília: 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Lei Complementar nº 147, de 07 de agosto de 2014.** Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nºs 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências. Brasília: 2014a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984.** Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa, Relativa ao Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido, nos Campos Administrativo, Tributário, Previdenciário, Trabalhista, Crédito e de Desenvolvimento Empresarial. Brasília: 1984. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7256.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.** Regulamenta o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública na Administração Pública e dá outras providências. Brasília: 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002.** Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília: 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10520.htm>. Acesso em: 10 ago. 2015.

_____. **Lei Nº 12.349, de 15 dezembro de 2010.** Altera as Leis nos 8.666, de 21 de junho de 1993, 8.958, de 20 de dezembro de 1994, e 10.973, de 2 de dezembro de 2004; e revoga o § 1º do art. 2º da Lei no 11.273, de 6 de fevereiro de 2006. Brasília: 2010b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12349.htm>. Acesso em: 18 out. 2015.

_____. **Lei nº 12.462, de 04 de agosto de 2011.** Institui o Regime Diferenciado de Contratações Públicas - RDC; altera a Lei no 10.683, de 28 de maio de 2003, que dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, a legislação da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) e a legislação da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero); cria a Secretaria de Aviação Civil, cargos de Ministro de Estado, cargos em comissão e cargos de Controlador de Tráfego Aéreo; autoriza a contratação de controladores de tráfego aéreo temporários; altera as Leis nos 11.182, de 27 de setembro de 2005, 5.862, de 12 de dezembro de 1972, 8.399, de 7 de janeiro de 1992, 11.526, de 4 de outubro de 2007, 11.458, de 19 de março de 2007, e 12.350, de 20 de dezembro de 2010, e a Medida Provisória no 2.185-35, de 24 de agosto de 2001; e revoga dispositivos da Lei no 9.649, de 27 de maio de 1998. Brasília: 2011a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Lei/L12462.htm>. Acesso em: 10 out. 2015.

_____. Ministério da Educação. **Um novo modelo de Educação Profissional Tecnológica**
Concepção e diretrizes: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia. Brasília: MEC/SETEC, 2010. Brasília: 2010a. Disponível em:
<http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=6691-if-concepcaoediretrizes&category_slug=setembro-2010-pdf&Itemid=30192>. Acesso em: 16 ago. 2016.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Comprando das Micro e Pequenas Empresas.** Caderno de Logística nº4. Brasília, MP: 2013. Brasília: 2013b. Disponível em:
<www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/sustentabilidade/comprando-das-micro-e-pequenas-empresas-revisado.pdf>. Acesso em: 04 ago. 2015.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas: Micro e Pequenas Empresas.** Janeiro a dezembro de 2014. Brasília: MP, 2015. Brasília: 2015a. Disponível em:
<<http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/estatisticas/02-apresentacao-siasg-mpe-2014.pdf>>. Acesso em: 19 set. 2015.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Manual do fornecedor – Pregão Eletrônico.** Brasília: MP, 2015. Brasília: 2015c. Disponível em:
<http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/manuais/novo-manual-pregao-fornecedor_23012015-1.pdf>. Acesso em: 19 set. 2015.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Manual SICAF da unidade cadastradora.** Brasília: MP, 2011d. Disponível em:

<http://www.comprasnet.gov.br/publicacoes/manuais/Manual_SICAFweb_Unidade_Cadastra_dora.pdf>. Acesso em: 19 set. 2015.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Manual SICAF para o fornecedor**. Brasília: MP, 2011c. Disponível em:
<http://www.comprasnet.gov.br/publicacoes/manuais/Manual_SICAFweb_Fornecedor.pdf>. Acesso em: 19 set. 2015.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Pregão**: Uma Nova Modalidade em Licitação. – Brasília: MP, 2000. Disponível em:
<<http://www.comprasnet.gov.br/publicacoes/licitacao.pdf>>. Acesso em 25 nov. 2016.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. Departamento de Logística e Serviços Gerais. **Pregão Eletrônico**: Simulação de uso pregoeiro: Ambiente de treinamento / Departamento de Logística e Serviços Gerais. – Brasília: MP, 2005c. Disponível em:
<http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/manuais/manual_pregao_eletronico_treinamento_pregoeiro.pdf>. Acesso em 25 fev. 2016.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. **Instrução Normativa nº02– IN 02, de 11 de outubro de 2010**. Estabelece normas para o funcionamento do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF no âmbito dos órgãos e entidades integrantes do Sistema de Serviços Gerais – SISG. Compilada – com as inclusões e alterações das IN/nºs 1 e 5, de 2012 e 4, de 2013. Brasília: 2010d. Disponível em:
<<http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/legislacaoDetalhe.asp?ctdCod=672>>. Acesso em: 04 mar. 2016.

_____. SECRETARIA DA MICRO E PEQUENA EMPRESA. Departamento de Racionalização das Exigências Estatais – DREE. **Tratamento Diferenciado às Micro e Pequenas Empresas: Legislação para Estados e Municípios**. Brasília: 2013a. Disponível em:
<http://smpe.gov.br/assuntos/cartilha_tratamentodiferenciado_mpe.pdf>. Acesso em: 01 set. 2015.

BRITTO JÚNIOR, Álvaro Francisco de; FERES JÚNIOR, Nazir. A utilização da técnica da entrevista em trabalhos científicos. **EVIDÊNCIA**, Araxá, v. 7, n. 7, p. 237-250, 2011. Disponível em:
<<http://www.uniaraxa.edu.br/ojs/index.php/evidencia/article/view/200/186>>. Acesso em: 17 jul. 2015.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 7ª ed., 2001.

CATTANI, Antonio David; FERRARINI, Adriane Vieira. Participação, desenvolvimento local e política pública: estratégias articuladas para a superação da pobreza. **REVISTA KATÁLYSIS**, vol. 13, n. 2, p.164-172, 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-49802010000200003>. Acesso em 19 out. 2015.

CINQUINI, Fernando Forte Janeiro Fachini. **Aspectos gerais do Registro de Preços**. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/aspectos-gerais-do-registro-de-precos/22254/>>. Acesso em: 29 out. 2016.

COIMBRA, Lucimara Oldani Taborda; FARAH JÚNIOR, Moisés Francisco. Os Benefícios às Micro e Pequenas Empresas nas Compras Públicas e o Desenvolvimento Sustentável. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE DIREITO AMBIENTAL E ECOLOGIA POLÍTICA, 2., 2013, Santa Maria. **Anais**. Santa Maria: UFSM, 2013. Disponível em: <<http://coral.ufsm.br/gpds/>>. Acesso em 21 set. 2015.

CONTE, Nelton Carlos. **O poder de compras dos municípios como fator de desenvolvimento local/regional**. VI SEMINÁRIO INTERNACIONAL SOBRE DESENVOLVIMENTO REGIONAL. Crises do Capitalismo, Estado e Desenvolvimento Regional. 04 a 06 de setembro de 2013. Santa Cruz do Sul: UNISC, 2013. Disponível em: <<http://www.unisc.br/site/sidr/2013/Textos/18-2.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

COSTA, Fernanda Carvalho da. **Limites e Possibilidades da Contribuição do Sistema de Compras do Instituto Federal Fluminense para o Desenvolvimento do noroeste do estado do Rio de Janeiro**. 2015. 127f. Dissertação (Mestrado em Planejamento Regional e Gestão de Cidades) - Universidade Cândido Mendes – UCAM, Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <http://cidades.ucam-campos.br/images/arquivos/dissertacoes/2015/Fernanda_Carvalho_da_Costa.pdf>. Acesso em: 18 ago.2016.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: Métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Tradução Magda Lopes. 3 ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

DE SORDI, José Osvaldo. **Elaboração de Pesquisa Científica: seleção, leitura e redação**. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2005. 765 p.

FERNANDES, Ciro Campos Christo. Transformações na gestão de compras da administração pública brasileira. In: **CONGRESO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**. 8., 2003, Panamá. Disponível em: <https://scholar.google.com.br/scholar?oe=utf-8&gws_rd=cr&um=1&ie=UTF-8&lr&cites=17963537752103681026>. Acesso em 23 fev. 2016.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **O Governo contratando com as Micro e Pequenas Empresas**: o estatuto da Micro e Pequena Empresa fomentando a economia do país: preferência às Micro e Pequenas Empresas: comentários às modalidades de licitação, inclusive o pregão: procedimentos exigidos para a efetivação do tratamento diferenciado às Micro e Pequenas Empresas / Jorge Ulisses Jacoby Fernandes. Brasília: SEBRAE, 2013. 110 p. ISBN 978-85-7333-516-3

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOLDEMBERG, Mirian. **A arte de Pesquisar**. Como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais. 8 ed. Rio de Janeiro: Record, 2004. 107p.

GUIMARÃES, Yuri. **O tratamento diferenciado das micro e pequenas empresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) no certame licitatório**. 2014. Disponível em: <<http://menezesequimaraesadvocacia.jusbrasil.com.br/artigos/116490691/o-tratamento-diferenciado-das-micro-e-pequenas-empresas-me-e-empresas-de-pequeno-porte-epp-no-certame-licitatorio>>. Acesso em: 15 ago. 2015.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas – 2014**: empresas atuantes. Comparação entre os Municípios. São Paulo. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/uf.php?lang=&coduf=35&search=sao-paulo>>. Acesso em: 02 jan. 2017.

Instituto Federal de Educação, Ciência e tecnologia de São Paulo - IFSP. **Plano de Desenvolvimento Institucional 2014- 2018 - PDI**. 2013a. Disponível em: <<http://www.ifsp.edu.br/index.php/arquivos/category/426-2014.html?download=9659%3Apidi-2014-2018versao-final>>. Acesso em 25 nov. 2016.

_____. **Estatuto IFSP**. 2013b. Disponível em: <<http://www.ifsp.edu.br/index.php/arquivos/category/37-estatuto.html?download=137%3Aestatuto>>. Acesso em 25 nov. 2016.

_____. **Mapa dos câmpus do IFSP**. 2016. Disponível em:
<<http://www.ifsp.edu.br/index.php/mapa-dos-campi.html>>. Acesso em 18 ago. 2016.

KRAMMES, Alexandre Golin. Gerenciamento do escopo em projetos originados por meio de licitação. **Revista de gestão e projetos - GeP**, São Paulo, v. 4, n. 3, p 30-45, set./dez. 2013. Disponível em: <<http://www.revistagep.org/ojs/index.php/gep/article/view/150/pdf>>. Acesso em: 08 jul. 2015.

LUDKE, Menga; ANDRÉ, Marli Elisa Dalmazo Afonso de. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo: EPU, 1986.

MANZINI, Eduardo José. Considerações sobre a elaboração de roteiro para entrevista semiestruturada. In: MARQUEZINE, M. C.; ALMEIDA, M. A.; OMOTE, S. (Org.) **Colóquios sobre pesquisa em Educação Especial**. Londrina: Eduel, 2003, p. 11-25. Disponível em: <<http://www.periodicos.uem.br/ojs/index.php/Percurso/article/view/18577/10219>>. Acesso em 02 mar. 2016.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATIAS-PEREIRA, José. **Curso de Administração Pública: foco nas instituições e ações governamentais**. São Paulo: Atlas, 2008.

MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à Administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 23. ed. atual. São Paulo: Malheiros, 1998. 702p. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/2884208/livro-direito-administrativo-completo-hely-lobes-meirelles>>. Acesso em 17 mar. 2016.

MELO, Alessandro Silveira. **Gestão de Compras Públicas: Um Estudo de Caso na UNIPAMPA – Campus Dom Pedrito**. 2012. 97f. Trabalho de conclusão de curso de Especialização (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/71346>>. Acesso em: 11 jul.2016.

MOREIRA NETO, Diogo de Figueiredo. **Curso de Direito Administrativo**. 16 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014. 887p.

MOTA, Ismar Brandão da; MARTINS, Zilmar Wolney. O Pregão Eletrônico: inovações e principais controvérsias no contexto licitatório. **REVISTA JURÍDICA**, V.2, Ano XI, n. 17, p. 2 – 11, jul./dez., 2011, Anápolis/GO, UniEVANGÉLICA. Disponível em: <<http://revistas.unievangelica.edu.br/index.php/revistajuridica/article/view/129>>. Acesso em: 28 jul. 2015.

OLIVEIRA, Jordão Gomes Januário de. **Pregão Eletrônico: transparência como ferramenta de prevenção à corrupção e de efetivação da cidadania.** Menção Honrosa – Prevenção à Corrupção. 3º Concurso de Monografias da CGU. Brasília, 2008. Disponível em: <<https://bvc.cgu.gov.br/handle/123456789/3551>>. Acesso em 01 mar. 2016.

PENA, Cláudia Brito; FELICIDADE, Rafaela Suzana de Nazaré; MONTEIRO, Josué. **Licitação Por Pregão Eletrônico: economicidade, celeridade e transparência na Secretaria de Estado da Fazenda do Pará – SEFA.** VII SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – 2010, Resende/RJ. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos10/295_TCC%20Simposio%20de%20Gestao%20%20Excelencia%20em%20Tecnologia.pdf>. Acesso em: 25 jan. 2016.

PEREIRA, João Paulo. **Licitações sustentáveis: mapeamento e racionalização de rotina administrativa.** Um estudo no IFSP – Câmpus São João da Boa Vista. 2015. Disponível em: <<https://mestradounifae.wikispaces.com/file/view/JO%C3%83O+PAULO+PEREIRA.pdf>>. Acesso em 24 nov. 2016.

PORTAL BRASIL. **Micro e pequenas empresas movimentam R\$ 10,78 bi nas compras públicas de 2015.** Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2015/10/micro-e-pequenas-empresas-movimentam-r-10-78-bi-nas-compras-publicas-de-2015>>. Acesso em: 10 out. 2015.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico.** 2 ed. Novo Hamburgo: Universidade Feevale, 2013. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/2209542/02---metodologia-do-trabalho-cientifico/29>>. Acesso em: 17 mar. 2016.

RODRIGUES JÚNIOR, Jorge da Silva. Utilização do pregão eletrônico nas aquisições da administração pública. **COMUNICAÇÃO & MERCADO**, v. 1, n. 1, p. 52, 2012. Disponível em: <http://www.unigran.br/mercado/paginas/arquivos/edicoes/1/edicao_completa.pdf#page=52>. Acesso em: 12 jan. 2016.

SAMPAIO, Adilson da Hora. **Um estudo sobre a participação das micro e pequenas empresas nos pregões eletrônicos realizados na FIOCRUZ/BA.** 2012. 77f. Dissertação (mestrado profissional) - Universidade Federal da Bahia, Escola de Administração, Salvador, 2012. Disponível em:

<http://www.adm.ufba.br/sites/default/files/publicacao/arquivo/adilson_da_hora_sampaio.pdf>. Acesso em: 01 ago. 2016.

SANTOS, André Luiz Souza; SANTOS, Fernando Henrique Souza; SANTOS, Nilson Sales dos. O uso do Pregão Eletrônico como ferramenta de transparência e eficiência nas compras públicas. In: CONGRESSO ONLINE – ADMINISTRAÇÃO, X., 2013, São Paulo. **Anais**. São Paulo: Instituto Pantex de Pesquisa, 2013. Disponível em: <<http://www.convibra.org/dwp.asp?id=7118&ev=30>>. Acesso em 26 nov. 2016.

SANTOS JUNIOR, Jerinaldo Domingos dos; OLAVE, Maria Elena León. Gestão de Compras em Órgãos Públicos: O Uso do Pregão Eletrônico no Tribunal Regional Eleitoral de Sergipe. In: **XXXVII EnANPAD**, 2013. Rio de Janeiro, 07 a 11 de setembro de 2013. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2013_EnANPAD_APB1056.pdf>. Acesso em: 25 nov.2016.

SÃO PAULO (Estado). **Lei Complementar nº 1.241, de 8 de maio de 2014**. Cria a Região Metropolitana de Sorocaba e dá providências correlatas. São Paulo: 2014. Disponível em: <<http://www.legislacao.sp.gov.br/legislacao/dg280202.nsf/69aaa17c14b8cb5483256cfb0050146e/399ae95c2cf6d39583257cd30043511f?OpenDocument>>. Acesso em: 01 mar. 2016.

SÃO ROQUE (Município). **Nossa Cidade, história**. São Roque: [s.d.]. Disponível em: <<http://www.saoroque.sp.gov.br/portal/cidade/20/História>>. Acesso em: 02 jan. 2017.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. **Cartilha do Fornecedor: o caminho para ter sucesso na contratação pública**. – Brasília: Sebrae, 2014a. Disponível em: <<https://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/micro-e-pequenas-empresas/cartilha-do-fornecedor-14out2014.pdf>>. Acesso em: 14 nov. 2016.

_____. **Compras Públicas: um bom negócio para a sua empresa**. – Brasília: Sebrae, 2014b. Disponível em: <<http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/micro-e-pequenas-empresas/compras-publicas-29out2014.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2015.

_____. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf>. Acesso em: 27 ago. 2016.

_____. **Os Donos de Negócio no Brasil: Análise por Faixa de Escolaridade (2003-2013)**. Brasília: 2015a. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d3c0e8820c57aec918b46d14475ccaec/\\$File/5770.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d3c0e8820c57aec918b46d14475ccaec/$File/5770.pdf)>. Acesso em: 28 nov. 2016.

_____. **Os Donos de Negócio no Brasil: Análise por Grau de Informatização (2003-2013)**. Brasília: 2015b. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/74d370a3cf14ec9a3f95b02b98be8d91/\\$File/5771.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/74d370a3cf14ec9a3f95b02b98be8d91/$File/5771.pdf)>. Acesso em: 12 nov. 2016.

_____. SEBRAE MERCADOS. **Primeiros Passos para se Tornar um Fornecedor do Governo**. 2014. Disponível em: <<http://www.sebraemercados.com.br/primeiros-passos-para-se-tornar-um-fornecedor-do-governo/>>. Acesso em: 18 dez. 2015.

_____. SEBRAE SC. **Critérios de Classificação de Empresas: MEI – ME – EPP**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em 02 dez. 2015.

_____. SEBRAE SP. **Pequenos Negócios em Números**. São Paulo: 2013. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/234-uncategorised/institucional/pesquisas-sobre-micro-e-pequenas-empresas-paulistas/micro-e-pequenas-empresas-em-numeros>>. Acesso em 19 set. 2015.

_____. **Prêmio SEBRAE Prefeito Empreendedor**. 8ª ed. São Paulo: 2015c. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/diversos/ppe%20livreto%202014_web.pdf>. Acesso em 12 jan. 2016.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico**. 23 ed. 10 reimpressão. São Paulo: Cortez, 2014.

SILVA, Edna Lúcia; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia de Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 4 ed. Florianópolis: UFSC, 2005. Disponível em: <https://projetos.inf.ufsc.br/arquivos/Metodologia_de_pesquisa_e_elaboracao_de_teses_e_dissertacoes_4ed.pdf>. Acesso em: 30 jan. 2016.

SOUZA, Welson Kleiton Antônio de; SCALIONI, Lilliane Gualberto; DRUMOND, Luciana Vianna Salles; HIRLE; Ana Luiza Camargo. Gestão de Fornecedores no portal de compras MG: A integração entre sistemas como forma de facilitar e ampliar o acesso das empresas ao mercado de compras. In: **VI CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA**, 2013. Brasília: Centro de Convenções Ulysses Guimarães, 16 a 18 de abril de 2013. Disponível em: <<http://banco.consad.org.br/handle/123456789/956>>. Acesso em: 11 jul.2016.

SQUEFF, Flávia de Holanda Schmidt. **O poder de compras governamental como instrumento de desenvolvimento tecnológico: análise do caso brasileiro**. Brasília, Ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Janeiro/2014; ISSN 1415-4765. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11058/2421>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

TORRES, Nizani Bonamigo; MAYERI, Lourenço; LUNARDI, Paulo Roberto Sbaraini. Programa Fornecer – Compras Públicas para Micro e Pequenas Empresas: Licitações como Política Pública. In: **VI CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA**, 2013. Brasília: Centro de Convenções Ulysses Guimarães, 16 a 18 de abril de 2013. Disponível em: <<http://banco.consad.org.br/handle/123456789/1001>>. Acesso em: 11 jul.2016.

YIN , Robert K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. Tradução Daniel Grassi. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICE A

CARTA DE APRESENTAÇÃO ÀS EMPRESAS

Campo Limpo Paulista, julho de 2016

Ao
Ilmo. (a) Sr. (a)
Sócio (a) proprietário (a) da Empresa

Prezado (a) Gestor (a):

Sou aluna do Mestrado Profissional em Administração, na FACCAMP - Faculdade Campo Limpo Paulista e estou em fase de conclusão do Curso.

Para tanto, é necessário a elaboração da dissertação e a mesma requer uma pesquisa de campo para o seu desenvolvimento.

Esta pesquisa, **“AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA REGIÃO DE SÃO ROQUE E AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS”**, será desenvolvida por meio da aplicação de **QUESTIONÁRIOS E ENTREVISTAS** aos **PROPRIETÁRIOS DE MPE’S FORNECEDORES E NÃO FORNECEDORES A ÓRGÃOS DO GOVERNO FEDERAL**, afim de coletar os dados necessários para o desenvolvimento da dissertação.

Será apresentado um questionário semiestruturado contendo as principais abordagens da pesquisa que será o roteiro da entrevista.

Comprometo-me, como pesquisadora, a utilizar os dados coletados somente para esta pesquisa, dando tratamento confidencial às informações recebidas, e a disponibilizar para a empresa um resumo das conclusões obtidas.

Agradeço vossa compreensão e colaboração no processo de pesquisa e coloco-me a sua inteira disposição para eventuais esclarecimentos, através do telefone (0XX11) 98072-2949 ou pelo e-mail: danielaalandi@gmail.com.

DANIELA ALESSANDRA LANDI MARTIMIANO
Mestranda em Administração das Micro e Pequenas Empresas – Faccamp

APÊNDICE B

ROTEIRO DA ENTREVISTA A SER APLICADA AOS MICRO EMPRESÁRIOS EMPRESAS FORNECEDORAS - EMPRESA COMERCIAL E/OU DE SERVIÇOS

1 - Dados Pessoais

Nome do Empresário:

Data de Nascimento:

Estado civil:

Grau de Instrução:

Há quanto tempo atua na área?

O que o motivou a abrir seu negócio?

2 - Dados Empresariais:

Qual o ramo de atividade da empresa?

Há quanto tempo a empresa está em atividade?

Qual o faturamento da empresa?

Qual o enquadramento da empresa? (ME ou EPP)?

Você mantém todos os pagamentos dos impostos em dia?

Qual o número de colaboradores?

Qual o grau de instrução dos colaboradores? (Fundamental, Médio, Técnico ou Superior)

A empresa investe na qualificação profissional de seus colaboradores? Se sim, qual a validade desta ação?

A empresa costuma investir em novas tecnologias? Se sim, quais?

3 - Licitação

O que você vê em uma transação com o governo? Oportunidade ou risco?

O que você sabe sobre licitação? Já possuiu o desejo de descobrir mais sobre ela?

Seria interessante algum tipo de treinamento para sua empresa fornecer ao governo?

Você conhece algum concorrente que forneça ao governo? Se sim, qual a sua visão desse fornecimento?

Você conhece a legislação que beneficia as MPEs nas licitações? Se sim, você foi privilegiado por ela?

O que você achou das cláusulas do contrato/prazos para execução do objeto contratado?

Sobre o pagamento efetuado pela licitante, os prazos foram respeitados?

A empresa possui alguma assessoria externa na área administrativa-financeira?

Caso Positivo, quem (escritório contabilidade/ Associação Comercial/SEBRAE)? Se positivo, eles auxiliaram a empresa em relação a cadastro/participação em licitações?

4 - Sistemas

Como ficou sabendo da licitação?

Houve dificuldade com relação ao cadastro da empresa?

O sistema de licitação, no todo, é burocrático?

Quais foram as principais dificuldades, desde o cadastro até a efetiva contratação? (Informe 3 dificuldades no que diz respeito ao certame da licitação)

Você teve acesso à manuais de compras? Se sim, como? Foram satisfatórias?

O que você achou do sistema comprasnet? Possui alguma sugestão para melhorá-lo?

O cadastro, o acompanhamento e o pregão eletrônico foram realizados por quem? É necessário um colaborador mais capacitado para realização destas tarefas?

O que foi exigido no termo de referência estava ao alcance da empresa?

Depois da licitação o que mudou referente à empresa e aos conceitos das dirigentes?

Hoje você procura novas licitações? Se sim, como?

Você pensa em continuar fornecendo ao governo? Por quê?

APÊNDICE C

ROTEIRO DA ENTREVISTA A SER APLICADA AOS MICRO EMPRESÁRIOS NÃO FORNECEDORES - EMPRESA COMERCIAL E/OU DE SERVIÇOS

1 - Dados Pessoais

Nome do Empresário:

Data de Nascimento:

Estado civil:

Grau de Instrução:

Há quanto tempo atua na área?

O que o motivou a abrir seu negócio?

2 - Dados Empresariais:

Qual o ramo de atividade da empresa?

Há quanto tempo a empresa está em atividade?

Qual o faturamento da empresa?

Qual o enquadramento da empresa? (ME ou EPP)?

Você mantém todos os pagamentos dos impostos em dia?

Qual o número de colaboradores?

Qual o grau de instrução dos colaboradores? (Fundamental, Médio, Técnico ou Superior)

A empresa investe na qualificação profissional de seus colaboradores? Se sim, qual a validade desta ação?

A empresa costuma investir em novas tecnologias? Se sim, quais?

A empresa possui alguma assessoria externa na área administrativa-financeira?

Caso Positivo, quem (escritório contabilidade/Associação Comercial/SEBRAE)?

3 - Licitação

O que você vê em uma transação com o governo? Oportunidade ou risco?

O que você sabe sobre licitação? Já possuiu o desejo de descobrir mais sobre ela?

Você conhece algum órgão público em sua cidade, que trabalhe com licitação, e que você possa ser fornecedor?

Você conhece algum concorrente que forneça ao governo? Se sim, qual a sua visão desse fornecimento?

Você conhece a legislação que beneficia as MPEs nas licitações?

4 - Sistema/Treinamento

Você conhece o portal Compras Governamentais? Se sim, O material disponível para consulta no sítio foi satisfatório?

Seria interessante algum tipo de treinamento para sua empresa fornecer ao governo?