

LICITAÇÃO COMO UMA FERRAMENTA ESTRATÉGICA DE CRESCIMENTO E MANUTENÇÃO PARA AS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Laís Karla da Silva Barreto^a, Carolina Barbosa Montenegro^b, Karen Barbosa Montenegro d Souza^c, Manoel Pereira da Rocha Neto^d, Pedro Vitor Dantas Souza^e

^a Doutora em Estudos da Linguagem (UFRN). Universidade Potiguar. laisbarreto@unp.br.

^b Mestre em Administração (UNP). Universidade Potiguar. carolmontenegro@unp.br

^c Mestre em Administração (UNP). Universidade Potiguar. karenmontenegro@unp.br

^d Doutor em Educação (UFRN). Universidade Potiguar. manupereira@unp.br

^e Bacharel em Administração (UNP). Universidade Potiguar.

Informações de Submissão

Autor Correspondente Laís Barreto,
e-mail: laisbarreto@unp.br.

Recebido em: 25/03/2014

Aceito em: 21/05/2014

Publicado em: 04/06/2014

Palavras-chave

Micro e Pequenas Empresas. Licitações
Públicas. Estratégia

Keywords

Micro and Small Enterprises.
Competitive Bidding. Strategy.

Resumo

Este estudo desenvolveu-se a partir de uma pesquisa com dez microempresas e pequenas empresas (MPEs) que utilizam as licitações em suas atividades de trabalho. Por meio da análise de múltiplos casos numa perspectiva exploratória, quanto aos fins e, qualitativa, quanto a sua natureza, aplicou-se uma entrevista estruturada para avaliar a licitação com uma ferramenta estratégica de crescimento e manutenção para essas determinadas empresas no mercado. O trabalho permitiu verificar quais os tratamentos favorecidos e diferenciados que as mesmas possuem perante a legislação, esclarecer como se dá a sistemática de processos e procedimentos licitatórios, apontou qual a importância delas para economia mundial e, como a licitação pode se tornar uma ferramenta estratégica para as empresas desse porte. Para o universo acadêmico, esse trabalho contribui de forma a intensificar os estudos voltados para a gestão estratégica das MPEs aliado a licitação, campo ainda pouco explorado, mas bastante emergente devido ao fato dessas terem um alto grau de importância dentro do cenário econômico mundial e, ao mesmo tempo, um alto índice de mortalidade. Os resultados foram atingidos uma vez que esta análise fez uma ligação entre a importância da obtenção de uma estratégia e a licitação como uma ferramenta estratégica.

Abstract

This study was developed from a survey with ten micro and small enterprises (MSEs) using bids in your work activities. Through the analysis of multiple cases in an exploratory perspective, as to the purposes and qualitative, as to nature, we applied a structured approach to assessing the bidding with a strategic tool for growth and maintenance for these certain companies in the market interview. The work has shown that the favored treatments and differentiated that they have under the law, clarify how is the systematic process and

bidding procedures , which pointed out their importance to the world economy and as the bidding can become a strategic tool for companies of this size . For the academic world , this work contributes in order to intensify the studies on the strategic management of MSEs ally bidding , still little explored field , but rather emerging due to the fact these have a high degree of importance in the global economic scenario and while a high mortality rate . The results have been achieved since the analysis made a connection between the importance of obtaining a bidding strategy, and as a strategic tool.

1 INTRODUÇÃO

Em virtude do grande potencial de geração de emprego e renda, as microempresas e empresas de pequeno porte vêm se tornando importante base de sustentação da economia mundial. No Brasil, a maioria das organizações enquadra-se como Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e, estas, por sua vez, são as grandes responsáveis pela mão de obra empregada no país, sendo consideradas “colchões sociais”, uma vez que absorvem grande parte das pessoas dispensadas do setor industrial em virtude dos processos de privatização, reestruturação, fusão, incorporação dentre outros.

Apesar desse cenário, as MPEs apresentam grandes dificuldades de manutenção no mercado. A falta de capital, planejamento, estudos prévios, políticas públicas e informação/conhecimento destes empreendedores faz com que suas empresas não permaneçam no mercado por muito tempo.

O Governo Federal, ao analisar a situação e constatar uma real necessidade, editou o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte: a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que ficou conhecida como a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Dentre os aspectos positivos do estatuto, tem-se a Licitação Pública. Procedimento administrativo formal que pode se tornar uma ferramenta estratégica para as MPEs, em virtude do tratamento favorecido e diferenciado, às mesmas, previsto na Constituição Federal de 1988. No Brasil, para licitações por instituições que usufruam da verba pública, o processo é regulamentado pelas Leis: 8.666/93 e 10.520/02.

Tendo em vista essa grande importância para o desenvolvimento da economia do país, conjugada com a função social atribuída às licitações e, por consequência, aos processos de compras governamentais, verifica-se o incentivo, por parte do Governo, à inclusão das MPEs nos processos de compras públicas, como uma oportunidade de mercado.

Diante desse contexto, este estudo tem como objetivo analisar como a licitação pública pode ser considerada ferramenta estratégica para o crescimento e permanência das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte no mercado.

Se fossemos delimitar objetivos específicos poderíamos relacionar a ação de mostrar o funcionamento dos processos e sistemáticas das licitações públicas; identificar empresas do segmento que podem participar dos processos licitatórios; investigar nas empresas estudadas os processos que envolvem os trâmites licitatórios; identificar, junto as MPEs, averiguar se a licitação é uma oportunidade de negócio.

Esta proposta se justifica pelo alto grau de importância e benefícios que as MPEs proporcionam à economia mundial, em conjunto com a ausência de um projeto de desenvolvimento às mesmas, pelo Poder Público. Além disso, a análise vem agregar valor científico aos estudos sobre o tema, pois existem poucos estudos visando à criação de políticas públicas para fomentar o empreendedorismo e desenvolver mecanismos capazes de ampliar e consolidar a participação do segmento nas compras governamentais.

No Brasil, a classificação em microempresas e empresas de pequeno porte se dá através de aspectos utilizados para identificar o porte da empresa, tais como: número de empregados, volume de receita bruta anual, critérios esses adotados por órgãos governamentais, como: IBGE, SEBRAE, Receita Federal, bancos e entidades de classe. Vale frisar que o enquadramento de uma empresa como micro ou pequena é inevitável nos dias atuais, tendo em vista que isenção de impostos, obtenção de créditos e incentivos que acontecem em relação ao porte da empresa.

A definição, mais comum e utilizada para as MPEs, é a que está na Lei Complementar 123/2006, através de Brasil (2006), que cita que as microempresas são as que possuem um faturamento anual de, no máximo, R\$ 360 mil por ano. As pequenas devem faturar entre R\$ 360.000,01 e R\$ 3,6 milhões anualmente para serem enquadradas.

Outra definição vem do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) entidade fixa microempresa às que empregam até nove pessoas no caso do comércio e serviços, ou até 19, no caso dos setores, industrial ou de construção. Já as pequenas são definidas como as que empregam de 10 a 49 pessoas, no caso de comércio e serviços, e 20 a 99 pessoas, no caso de indústria e empresas de construção (SEBRAE, 2013).

O SEBRAE classifica as empresas quanto ao seu porte de acordo com o número de funcionários e faturamento bruto anual, como apresentado na Tabela 1.

TABELA 1 - Classificação de MPEs pelo N° de Funcionários e Faturamento Bruto Anual

TIPO DE EMPRESA	FUNCIONÁRIOS	FATURAMENTO
MICRO EMPRESA	ATÉ 19	ATÉ 360.000,00
PEQUENO PORTE	DE 20 A 99	DE R\$ 360 MIL A R\$ 3,6 MILHÕES

Fonte: SEBRAE, (2013).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Através de análises anteriores, como o do CETEB (1995) e Oliveira (1994) percebe-se que, historicamente, o desenvolvimento das MPEs foi marcado pela necessidade de absorção de mão de obra desde pós-guerra e de reconstrução dos países mais afetados, devidos as suas características de agilidade e capacidade de adaptação. Apesar de alguns períodos de declínio, ainda hoje se registra um aumento substancial do número de empregados nas MPEs com relação ao total da força de trabalho, evidenciando uma tendência generalizada de aumento do número de microempresas e empresas de pequeno porte em todo o mundo.

Confirmando esse pensamento, pesquisas realizadas anos antes pelo CNI/DAMPI (1976) já constatavam que nos países em desenvolvimento, a presença das MPEs é justificada, tendo em vista que empresas desse porte permitem a economia de capitais, absorvem mão de obra não qualificada e minimiza migrações inter-regionais, criando um melhor equilíbrio entre regiões. Além disso, outro aspecto muito importante é o fato de que as MPEs representam uma eficiente arma contra o desemprego, pois em sua quase totalidade, elas são as grandes geradoras de renda.

Hull (1986), por sua vez, já buscava mostrar a eficiência dessas empresas no uso do capital e na mobilização de reservas e que, muitas vezes, elas chegam a despertar o talento empreendedor de seus administradores, e, dependendo do nível de estudo e capacidade empreendedora, elas podem ainda possibilitar outros recursos que de outra forma não poderiam ser utilizados por essas pessoas.

Nota-se que historicamente essas empresas possuem uma importância no cenário econômico. Hoje, segundo um estudo do SEBRAE (2012) o Brasil já tem aproximadamente seis milhões de MPEs — 97% do total de empresas em funcionamento no País — que geram uma riqueza anual de cerca de R\$ 700 bilhões e empregam 56,4 milhões de pessoas.

Entretanto, apesar desses números, observa-se a existência de dificuldades e problemas e que estes são bastante comuns a todas as organizações, independentemente do porte da empresa.

Mamede (2007) mostra que muitos dos problemas apresentados pelas MPEs brasileiras residem na própria estrutura instável da economia, e mesmo durante os períodos de estabilidade econômica, as MPEs que atuam com importação e exportação, acaba encontrando dificuldades tais como a competitividade dos produtos em nível nacional e internacional, em razão das condições das políticas econômicas adotadas no País.

Nesse sentido, Justen Filho (2007) coloca que o desempenho das mesmas, é muito lento, pelo grau de dificuldades que elas enfrentam. Entre os problemas apresentados se encontram os entraves domésticos de infraestrutura, tributação inadequada e instabilidade nas regras econômicas, fazendo com que parte de seus investimentos e finalidades, sejam desviadas de seu objetivo principal.

Há muito tempo se espera no Brasil, alterações na política macroeconômica, para ampliar a capacidade de investimento do Estado e, assim, induzir o investimento privado promovendo a ampliação do emprego.

Portanto, para Torres (2010) se houver mudanças nas políticas públicas para as MPEs, sem sombra de dúvidas, elas se transformariam numa perspectiva real da retomada de crescimento econômico do País. Essas questões têm sido um tema de debates e discussões em defesa das mudanças, mas, enquanto isso não acontece, milhares de pessoas vêm perdendo seus empregos e assim, se vê aumentando o crescimento da economia informal, bem como, de um considerável e relevante número de crescimento de ambulantes pelas ruas das grandes metrópoles.

Por outro lado, Viega (2011) observa que há crescimento nos números de abertura de MPEs, registrados junto aos órgãos competentes, mas que na verdade não conseguem sobreviver mais que um ano, em face das inúmeras dificuldades que enfrentam para se manter atuando num mercado altamente competitivo.

Como se pode perceber, essas enfrentam dificuldades significativas, que vai desde sua implantação, passando pela captação de recursos financeiros, e inúmeros outros fatores, como os encargos sociais e tributos.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2012), aplicada pela Gerência de Planejamento de Estudos e Pesquisa do SEBRAE Nacional nas capitais dos Estados: Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Rio de Janeiro, Sergipe, São Paulo e Tocantins, apontaram que as dificuldades enfrentadas pelas MPEs, ocorrem especialmente nos cinco primeiros anos de constituição, muito embora, a maioria delas não conseguem se manter atuando no mercado nacional, mais do que um ano. Esses resultados foram apresentados pelo

SEBRAE Nacional com o título “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas”.

Diante dessas dificuldades de manutenção e a discussão a cerca das mudanças em relação às políticas públicas para as MPES, um fator que vem se tornando alternativa e colaborando de forma significativa, estratégica e oportuna às MPES, desde sua criação, é o Estatuto das MPES. Esse estatuto traça vários critérios de tratamentos diferenciadores e favorecidos as microempresas e empresas de pequeno porte.

O princípio do tratamento favorecido para as MPES consta do art. 170, inciso IX, da Constituição Federal de 1988, como um dos princípios gerais da ordem econômica.

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: [...] IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País (BRASIL, 1988).

Diante disso, notou-se a necessidade da criação de um regulamento que consolidasse o inciso IX do Art. 170. Portanto, com a edição do Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, ficou instituído o regime favorecido e diferenciado para as MPES, na área das licitações e contratações da administração pública.

Essa lei foi o resultado de gestões do Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa - SEBRAE - e da Frente Empresarial para a reunião de diversos projetos de lei que tramitavam nas casas legislativas do Congresso Nacional, que tratavam de questões das pequenas empresas.

Quanto à abrangência, o art. 1º da Lei Complementar nº123/06 prescreve normas gerais relativas ao tratamento favorecido e diferenciado a ser dispensado a microempresas e empresas de pequeno porte para aplicação no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios (BRASIL, 2006).

No que diz respeito às modalidades de licitação, o regime favorecido e diferenciado é aplicável à concorrência, tomada de preços, convite e pregão, não sendo aplicável ao concurso e ao leilão.

A Lei Complementar prescreve normas que afetam as licitações públicas, como bem destaca Justen Filho (2007) de que a própria Constituição assegura proteção à atuação das micro e pequenas empresas. O doutrinador, ainda, classificou as novidades como: a) o regime próprio da regularidade fiscal; b) direito de preferência em caso de empate ficto e c) as licitações diferenciadas.

Na fase de habilitação da licitação pública, de acordo com o artigo 27 da Lei 8.666/93, segundo Brasil (1993), serão exigidos do licitante, exclusivamente, documentos relativos à habilitação jurídica, qualificação técnica, qualificação econômico-financeira, regularidade fiscal e o cumprimento do disposto no Inciso XXXIII, do artigo 7º da Constituição Federal.

Brasil (2006, art. 42) determina que “nas licitações públicas, a comprovação de regularidade fiscal das microempresas e empresas de pequeno porte somente será exigida para efeito de assinatura do contrato”.

Dessa forma, as microempresas - ME - e empresas de pequeno porte - EPP - poderão participar das licitações, mesmo que quaisquer de seus documentos de regularidade fiscal estejam vencidos ou apresentem algum defeito. Contudo, conforme Brasil (2006, art. 43), “as microempresas e empresas de pequeno porte, por ocasião da participação em certames licitatórios, deverão apresentar toda a documentação exigida [...]”.

Sendo assim, as ME e EPP não deverão ser inabilitadas caso haja alguma restrição na sua documentação de regularidade fiscal.

Caso a empresa que requereu o benefício não regularize a sua documentação ou não comprove a regularidade fiscal, terá como penalidade o disposto no Brasil (2006, § 2º do art. 43): “a não regularização da documentação, no prazo previsto no § 1º deste artigo, implicará decadência do direito à contratação”.

Segundo Brasil (2006) pode-se conceituar o direito de preferência como o direito facultado à empresa destinatária do regime da Lei Complementar nº 123/06 de cobrir o menor preço ofertado nas licitações públicas por outra empresa que não seja microempresa ou empresa de pequeno porte, nas situações de empate ficto, definidas em lei.

Estabelecido perante Brasil (2006, art. 44) que as microempresas e empresas de pequeno porte terão preferência nos casos de empate. Contudo, o empate não se trata de igualdade dos valores nominais das propostas, mas de uma ficção jurídica na qual serão consideradas empatadas as microempresas - ME - ou empresa de pequeno porte - EPP - com preços iguais ou superiores em até 10% à proposta mais bem classificada. Ressalva que, para a modalidade pregão, este percentual é reduzido a 5%.

Brasil (2006) instituiu a possibilidade de tratamento diferenciado para as microempresas - ME - e empresas de pequeno porte - EPP, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social, ampliar a eficiência das políticas públicas e incentivar a inovação tecnológica. A inclusão traz a ideia de que o Estado intervém no domínio econômico quando efetua suas compras, estimulando o desenvolvimento do país e afirma que a licitação pública destina-se, dentre outros objetivos, à promoção do desenvolvimento nacional.

Justificando esse fato, Brasil (2006) expõe que nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente.

2.1 Aspectos gerais sobre licitações e contratos administrativos

Segundo Mello (2005) é o procedimento administrativo formal pelo qual a administração pública, pretendendo alienar, adquirir ou locar bens, realizar obras ou serviços, outorgar concessões, permissões de obra, serviço ou de uso exclusivo de bem público, segundo condições por ela estipuladas previamente, convoca interessados na apresentação de propostas, a fim de selecionar a que se revele mais conveniente e vantajosa em função dos parâmetros antecipadamente estabelecidos e divulgados.

Sendo assim, a administração pública deverá selecionar a melhor proposta possível, bem como assegurar a qualquer interessado a oportunidade de disputar a participação nas licitações da administração. Para tanto, pressupõe, como regra, duas fases fundamentais: uma de demonstração de atributos, chamada de habilitação, e outra concernente à apuração da melhor proposta, que é o julgamento.

Já Justen Filho (2007) conceitua a licitação pública como sendo um procedimento administrativo formal disciplinado por lei e por um ato administrativo prévio, que determina critérios objetivos de seleção da proposta de contratação mais vantajosa, com observância do princípio da isonomia.

A licitação pública é disciplinada pela lei e pelo ato convocatório; todos os atos devem ser realizados em estrita vinculação ao edital, pois a competência discricionária foi exaurida na sua confecção. Tais critérios são vinculantes aos particulares e à administração.

3 METODOLOGIA

Para a construção deste trabalho foi utilizada a abordagem qualitativa, tendo em vista que foi realizada uma análise do processo de licitação como ferramenta estratégias para empresas de pequeno porte. Lakatos & Marconi (2001) nos levam a entender que esta abordagem é feita através da atividade de análise que consiste na tentativa de evidenciar as relações existentes entre o fenômeno estudado e outros fatores.

Com um olhar direcionado para propósitos científicos, esta pesquisa também assume um papel exploratório onde este, segundo Gil (1994), esclarece determinadas ideias ou conceitos. Com isso, mesmo os estudos classificados como exploratórios apresentando um caráter descritivo, queremos ir além deste contexto. É visionada aqui fazer uma análise do perfil de empresas do Rio Grande do Norte e suas relações diretas com o processo licitatório de acordo com os parâmetros que foram seguidos ao longo da pesquisa.

3.1 MODALIDADES DE LICITAÇÃO

As modalidades de licitação que interessam ao estudo são: concorrência, tomada de preços, convite e pregão. As três primeiras estão previstas na Lei nº 8.666/93 e a última na Lei nº 10.520/02. As regras da Lei Complementar nº 123/06 são aplicáveis a todas (BRASIL, 2006).

3.2 CONCORRÊNCIA

Em relação a esta modalidade de licitação, “concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para a execução de seu objeto” (BRASIL 1993, § 1º art. 22). Esta modalidade de licitação é reservada para contratações de maior valor, nos casos de obras e serviço de engenharia, superior a R\$ 1.500.000,00 e nos os demais casos para valores acima de R\$ 650.000,00 (BRASIL 1993; letra “a” dos incisos I e II do §3º do art.23).

3.3 TOMADA DE PREÇOS

Essa é uma licitação diferenciada, por ser a única que exige cadastramento prévio nos órgãos públicos. Dessa forma, “é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação” (BRASIL 1993, § 2º do art. 22).

Justen Filho (2007) ressalta a finalidade de restrição dos cadastrados que é a da aferição da idoneidade dos licitantes para tornar a licitação mais ágil. Sendo assim, cabe àquele que não estiver cadastrado comprovar o preenchimento dos requisitos até três dias antes da data de apresentação dos envelopes. “Isto acarretará o processamento simultâneo do cadastramento do interessado com a tomada de preços”.

Em Brasil (1993, art. 23) encontram-se as hipóteses de cabimento da modalidade que são as seguintes: para obras e serviços de engenharia até o valor de R\$ 1.500.000,00 e para outras compras e serviços até o valor de R\$ 650.000,00.

3.4 CONVITE

O conceito de convite é definido como: “Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de três pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 horas da apresentação das propostas” (BRASIL, 1993 § 3º do art. 22).

Também, determinam as hipóteses de cabimento da modalidade que são as seguintes: para obras e serviços de engenharia até o valor de R\$ 150.000,00 e para outras compras e serviços até o valor de R\$ 80.000,00. Para as licitações internacionais poderá ser usado o convite, desde que não haja fornecedor do bem ou serviço no país (BRASIL 1993, a letra “c” dos incisos I e II do art. 23).

3.5 PREGÃO

Pregão é a modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita em sessão pública, por meio de propostas de preços escritas e lances verbais ou por via eletrônica (BRASIL, 2002).

Aplica-se tão somente aos chamados bens e serviços comuns, ou seja, àqueles bens ou serviços que possam ser definidos por padrões usuais do mercado. Nessa modalidade há inversão das fases de proposta e habilitação. Além disso, na fase de propostas é possível que os licitantes ofertem lances, reduzindo os preços sucessivamente. Também pode ser realizado com o uso de recursos da tecnologia da informação, o que ficou conhecido como pregão eletrônico.

3.6 CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO LICITATÓRIO

Conforme Meirelles (1996), os procedimentos das licitações públicas compreendem duas fases: a fase interna e a fase externa. Na primeira, a repartição interessada dá início ao processo e a autoridade competente determina a sua realização, definindo o objeto e os recursos hábeis para a despesa. Já a fase externa se desenvolve por meio de atos, quer sejam:

audiência pública; edital ou convite de convocação dos interessados; recebimento da documentação e propostas; habilitação dos licitantes; julgamento das propostas; adjudicação e homologação.

O próximo ato é a publicação do edital, para a convocação dos interessados em participar da licitação pública. De acordo com a Lei 8.666/93 e a Lei 10.520/02, as formas e prazos de publicação variam de acordo com a modalidade licitatória. A carta-convite, instrumento de convocação exclusivo da modalidade convite, não requer a publicação na imprensa oficial, contudo, qualquer interessado em participar poderá fazê-lo, desde que previamente cadastrado e num prazo de 24 horas da data e hora marcadas para abertura da licitação. (BRASIL, 1993; BRASIL, 2002).

No dia e hora previstos no edital ou carta-convite será aberta a licitação, com o recebimento dos envelopes de habilitação e de propostas dos licitantes que aderirem ao certame, exceto na modalidade de pregão na forma eletrônica, no qual toda a documentação será recebida inicialmente em ambiente virtual.

São abertos os envelopes contendo a documentação de habilitação e verifica-se a conformidade com os requisitos de habilitação jurídica, qualificação econômico-financeira, qualificação técnica, regularidade fiscal e cumprimento do disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal, nos termos dos artigos de 27 a 31 da Lei nº 8.666/93. Dos atos de habilitação caberá recurso no prazo de cinco dias. Tal recurso poderá, ainda, ser impugnado por outro licitante interessado no julgamento do recurso. (BRASIL, 1988; BRASIL, 1993)

Os licitantes habilitados seguirão à próxima etapa, na qual serão abertos os envelopes contendo as propostas de preços. Será avaliada a aceitabilidade de cada uma quanto aos requisitos de elaboração das propostas previstos no edital ou carta-convite e, a seguir, serão classificadas de acordo com os preços, sagrando-se vencedora a de menor preço. Dos atos de julgamento das propostas também caberão recursos e impugnações.

Resolvidos os recursos, a autoridade competente fará a adjudicação e homologação, finalizando o procedimento licitatório para que possa ocorrer a contratação do vencedor.

Na modalidade de pregão, nas formas presencial ou eletrônico, que sempre é do tipo menor preço, haverá inversão de fases e, portanto, ato contínuo à abertura da licitação será a análise da aceitabilidade e classificação das propostas. A seguir, os licitantes classificados nos termos da Lei nº 10.520/02 passarão à fase de lances, na qual serão ofertados lances reduzindo o preço inicialmente ofertado, de maneira sucessiva. Passa-se à habilitação, na qual será verificada a documentação do licitante de menor preço; caso este não atenda aos requisitos de habilitação será analisada a documentação do segundo colocado e assim sucessivamente, até

que algum atenda aos requisitos e seja declarado vencedor do certame. Então, é aberto prazo para recursos e impugnações. Resolvidos os recursos, o objeto da licitação será adjudicado pelo pregoeiro e homologado pela autoridade competente. (BRASIL, 2002)

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Toda organização necessita definir estratégias claras de serviços que, sob o ponto de vista das pessoas, sejam as melhores possíveis, encante os clientes e a distinga dos concorrentes. Tudo isso, como forma de atrair, reter e fidelizar os mesmos. Logo, Johnston e Clark (2010, p. 479) expõem que, “estratégia é um conjunto de planos e políticas pelo qual uma organização de serviço visa atender a seus objetivos”.

Diante disto, Nóbrega (1997) defende como necessário a qualquer organização, independente do setor, uma discussão em prol da busca e criação de uma estratégia empresarial. Com isso, Porter (1980) enfoca a estratégia como fator competitivo, de modo a se tornar ações ofensivas e/ou defensivas, que vise encarar com sucesso as forças competitivas e, dessa forma, alcançar um retorno maior sobre o investimento. Nessa conjuntura, nota-se a exposição em torno da importância da estratégia para as empresas. Tendo em vista, a precisão da mesma nos processos organizacionais.

Por consequência, a estratégia é um fator oportunista, por intencionar organizações a capacitação, no sentido, de buscar os resultados desejados em um ambiente imprevisível (DRUCKER, 2001).

Desse modo, com as transformações e informações cada vez mais aceleradas, há uma busca por estratégias de forma a aumentar competitividade, diferenciar-se dos concorrentes e, assim, obter uma estabilidade no mercado. Logo, as licitações públicas vêm se tornando um fator estratégico para as MPEs, de forma a criar um valor estratégico com potencialidade para o desenvolvimento e manutenção em um mercado tão competitivo e incerto.

4.1 LICITAÇÃO COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA

As microempresas e empresas de pequeno porte têm vantagens sobre outros tipos de sociedades quando o assunto é acesso ao mercado. Nas aquisições públicas temos o processo licitatório, onde assim como qualquer outra, a micro e pequena empresa terá alguns requisitos normais para a participação.

Micro e pequenas empresas possuem estrutura mais simples e vulnerável, de modo que participar de licitações em disputa com empresas de médio e grande porte, gerava um

custo de alto risco. Com isso, as ME e EPP deixavam as contratações com o setor público em segundo plano.

Quintanilha (2009) aponta que com a exclusividade, as beneficiárias podem entrar no mercado de contratações com o setor público, abrindo novos mercados para seu desenvolvimento. Além disso, o Super Simples, como é tratado o Estatuto Nacional das micro e pequenas empresas, dispõe que as certidões negativas somente deverão ser apresentadas no momento da contratação.

O Simples Nacional trouxe diversos benefícios para o setor econômico que mais emprega e mais sofre com políticas governamentais e crises externas. Tais empresas possuem estrutura vulnerável e precisam dessa proteção.

Dentro desse contexto, surgem, cada vez mais, iniciativas de apoio a arranjos produtivos locais, por meio do uso do poder de compra do Estado e de políticas públicas que irão fortalecer a ideia de que as atuais MPEs terão uma ferramenta estratégica, viável e eficaz, em mãos, para combater os frequentes problemas de manutenção e crescimento de mercado.

Cattani (2010) expõe que as compras públicas guardam forte relação com a ação do Estado em ativar dispositivos para dinamizar a economia local, uma vez que movimentam recursos estimados em 10% do PIB brasileiro. Constata-se então a grande possibilidade de ascensão de mercado das microempresas e empresas de pequeno porte a partir das aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, mediante os processos de licitações.

Faz-se notar, todavia, as vantagens das MPEs são um aspecto importante para o crescimento desta modalidade de organização no Brasil, uma vez que as mesmas tem por objetivo a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, comprovando com isso a principal razão para os sucessos dos pequenos níveis de empreendimentos do país.

Foram selecionadas 10 (dez) empresas a serem pesquisadas, 5 (cinco) da área de engenharia, que denominou-se de A, B, C, D e E e, 5 (cinco) de prestação de serviços e comércio, que nomeou-se de F, G, H, I e J. As empresas foram escolhidas por utilizarem a licitação de maneira intensiva nas atividades de trabalho.

Foram realizadas entrevistas com os responsáveis da área de licitações, os quais participam diretamente de todos os processos licitatórios. Em todas as empresas, esse responsável obtinha o cargo de supervisor de licitações e contratos.

As entrevistas seguiram um roteiro estruturado elaborado a partir da revisão da literatura realizada anteriormente, o principal objetivo do roteiro era de: 1) averiguar quais os

processos que envolvem um processo licitatório; 2) quais os aspectos positivos e negativos em participar de licitação pública. As entrevistas seguiram o roteiro abaixo:

- a) perceber como se dá o processo de ingresso nas licitações públicas;
- b) saber se os funcionários públicos da área são cordiais para dúvidas e questionamentos;
- c) entender se há problemas depois da publicação do edital;
- d) avaliar se após a inserção na área de licitações, pode-se afirmar que a licitação é uma oportunidade de negócio.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dentre a aplicação, ficou notória a similaridade nas respostas. De um modo geral, todas as empresas apontaram a licitação como uma oportunidade de crescimento, mas foram unânimes em relatar que a falta de organização e planejamento dos órgãos públicos administrativos e a falta de conhecimento por parte das empresas, se tornam os maiores entraves às empresas desse porte.

Apesar de existir uma disponibilidade de processos licitatórios em diversas repartições, há, também, a falta de planejamento operacional, financeiro e logístico que acabam por encarecer os processos às micro e pequenas empresas, fazendo com que essas desistam ou assinem um contrato público e, sem conhecimento, decretem falência, por não ter recursos para suportar atrasos de pagamentos, entre outros.

Devido à existência da similaridade, os resultados foram compactados e apresentados de um modo geral, pois todas as entrevistadas deram informações próximas, como explanado nos seguintes questionamentos:

No geral, os aspectos relevantes foram levantados por todas as entrevistadas. As 10 (dez) MPEs deixaram claro que o 1º passo é ter uma empresa consolidada. Após esse passo, se faz necessário obter o conhecimento das leis que regem as licitações e o tratamento favorecido: Lei 8.666/93; Lei 10.520/02 e LC 123/06. Com esse conhecimento faz-se a análise de toda a documentação de habilitação necessária, como: habilitação jurídica, fiscal, qualificação econômico-financeira e qualificação técnica.

De acordo com Brasil (1993, art. 27) “para habilitação nas licitações exigir-se-á dos interessados, exclusivamente, documentação relativa a: I – habilitação jurídica; II – qualificação técnica; III – qualificação econômico-financeira; IV – regularidade fiscal e trabalhista”.

Na qualificação técnica, é onde ocorrem diferenças entre as empresas estudadas, devido as suas áreas de atuação. Para as empresas A, B, C, D e E, pela área de atuação, é obrigado à obtenção de atestados de registro técnico (ART), registrados no CREA.

No tocante a qualificação técnica, Brasil (1993, art. 30) comprova o que os executivos disseram, quando diz que “a documentação relativa à qualificação técnica limitar-se-á a: I (...); II – comprovação de aptidão de desempenho de atividade pertinente e compatível em características, quantidades e prazos com o objeto de licitação (...) § 1º a comprovação de aptidão referida no inciso II do art. 30, no caso de licitações pertinentes a obras e serviços de engenharia, será feita por atestados fornecidos por pessoas jurídicas (...) devidamente registrados em entidades profissionais competentes (...)”.

Já para as empresas F, G, H, I e J, prestadoras de serviços e comércio, essa comprovação de realização de atividades, não necessita, na maioria das vezes, de registro em nenhuma entidade de classe.

Porém, os executivos enxergam essas exigências como fator positivo, tendo em vista que, essas práticas filtram empresas aptas e corretas, aumentando a qualidade do certame.

A criação dessas práticas é relevante, por notar que parte dos micros e pequenos empresários são desprovidos de conhecimento e informações que podem ajudá-los diante das dificuldades de permanência no mercado. Corroborando com este fato, o (SEBRAE, 2012) expõe que 35% das MPEs fecham no primeiro ano, e somente 20% conseguem sobreviver por mais de 5 (cinco) anos.

Tal cenário não se restringe somente ao Brasil. Estudos sobre o desempenho competitivo das MPEs indicam existirem limitações a este desempenho que são comuns às empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento, tais como administração inadequada e dificuldades de comercialização de seus produtos em novos mercados. Geralmente estas organizações não possuem um bom desenvolvimento no mercado além de um capital limitado. O principal obstáculo vivido por estas empresas é a alta taxa de mortalidade.

Diante de várias discussões e encontros, notou-se a licitação pública como uma saída eficiente, eficaz e viável para nortear as MPEs, de modo com que essas possam fazer uso dessa ferramenta, de forma estratégica e oportuna, obtendo a manutenção e crescimento no mercado em que se inserem.

A licitação, por sua vez, é o procedimento administrativo formal utilizado para contratação de serviços ou para aquisição de bens, pela Administração Pública. Desde sua criação, ela sempre foi entendida como sendo uma atividade instrumental utilizada para se

alcançar especificamente à finalidade de contratação. No entanto, hoje em dia, essa visão objetiva sobre os processos licitatórios tem mudado, entrando em cena o conceito de “Função Social da Licitação”, ou seja, a utilização da licitação para contratação de uma obra, serviço ou aquisição como forma de fomentar o desenvolvimento local.

Tendo em vista a grande importância das MPEs para o desenvolvimento da economia do país, conjugada com a função social atribuída às licitações e, por consequência, aos processos de compras governamentais, verifica-se o incentivo, por parte do Governo, à inclusão dessas empresas nos processos de compras públicas, como uma oportunidade de mercado. Desta forma, acreditamos que muito ainda pode ser pesquisado em torno da temática que além de instigante, se faz presente de modo cada vez mais intenso no cenário empresarial.

6 REFERÊNCIAS

BRASIL. Constituição Federal, de 05.10.88. **CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL**. DOU de 05.10.88.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 21.06.1993. **Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências**. DOU de 22.06.1993.

BRASIL. Lei nº 10.520, de 17.07.2002. **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**. DOU de 18.07.2002.

BRASIL. Lei Complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006. **Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nos 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nos 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999**. Publicado no DOU de 14.12.2006.

BENBASAT, I.; GOLDSTEIN, D. K.; MEAD, M. **The case research strategy in studies of information systems**. MIS Quarterly, v. 11, n.3, p 369-386, set.1987.

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

CETEB, Centro de Ensino Tecnológico de Brasília. **A grande dimensão da pequena empresa: perspectivas de ação.** Série, ideias e propostas. Coordenador Flavio Ramos. Consultor Responsável, José Leite de Assis Fonseca. Brasília: Editora SEBRAE, 1995.

CNI/DAMPI, **Pequena e Média Indústria: Um enfoque nacional.** Rio de Janeiro: CNI/DAMPI. 1976.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **O Advento da nova organização** In: HARVARD BUSINESS REVIEW. Gestão do Conhecimento, Tradução Afonso Celso da Cunha Serra. 2 ed. São Paulo: Campus, 2001.

HART, C. **Doing a Literature Review: Releasing the Social Science Research Imagination.** London: SAGE Publications, 1998.

HULL, Galen S. **A small business agenda: trends in a global economy.** London: University Press of America, 1986.

JOHNSTON, Robert. **Administração de operações de serviços.** Robert Johnston, Graham Clark ; tradução Ailton Bomfim Brandão ; revisão técnica Henrique Luiz Corrêa. – 1. Ed – 4. Reimpre. – São Paulo: Atlas, 2010

JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de Direito Administrativo.** São Paulo: Dialética, 2007.

JUSTEN FILHO, Marçal. **O estatuto da microempresa e as licitações públicas.** 2ª edição, revista e atualizada, de acordo com a Lei Complementar 123/2006 e o Decreto federal 6.204/2007. São Paulo: Dialética, 2007.

MAMEDE, Gladson. **Comentários ao estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte.** São Paulo: Atlas, 2007.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Licitações e contrato administrativo.** 11. ed. São Paulo: Malheiros, 1996.

MELLO, Celso Antônio Bandeira. **Curso de Direito Administrativo.** 18. ed., São Paulo: Malheiros, 2005.

NÓBREGA, K. C. **Gestão da qualidade em serviços.** Tese de doutorado (Pós-graduação de engenharia da produção) – Universidade de São Paulo, 1997.

OLIVEIRA, M. A. L. de. **Qualidade: o desafio da pequena e média empresa.** Fortaleza: Qualitymark, 1994.

PORTER, M., 1980, **Estratégia Competitiva - Técnicas para análise de indústrias e da concorrência.** Editora Campus, Ltda., trad. 1986.

PREECE, Jennifer; ROGERS, Yvonne; SHARP, Helen. **Design de Interação: Além da Interação Humano-Computador.** Porto Alegre: Bookman, 2005.

QUINTANILLA, Gabriel – **Microempresa deve aproveitar novos benefícios fiscais,**2009.Disponível:http://www.conjur.com.br/2009jan15/microempresa_aproveitar_beneficio_lei_participar_licitacao.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2012**. 3. ed., Brasília; São Paulo: Sebrae; Dieese, 2012.

_____. **Critérios de classificação de empresas: EI – ME – EPP**, 2013. Disponível: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>

SILVA, Bruno Santana da; BARBOSA, Simone Diniz Junqueira. **Interação Humano-Computador: Projetando a Experiência Perfeita**. Rio de Janeiro: Campus, 2010.

TORRES, Roni Chaves Lopes. **O estatuto da microempresa e empresa de pequeno porte e as licitações públicas**. Disponível em < <http://www.agu.gov.br>> Acesso em: 26 ago.2010.

VIEGAS, Helton Fonseca. **A LC nº 123/2006 e a participação de micro e pequenas empresas em licitações**. Revista Capital Público, dezembro de 2011.

VIEIRA, Marcelo Milano Falcão. **Por uma boa pesquisa (qualitativa) em administração**. In: VIEIRA, Marcelo Milano Falcão, ZOUAIN, Deborah Moraes. Pesquisa qualitativa em administração. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006.