

PARTICIPAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs) EM COMPRAS DE UMA UNIVERSIDADE DE MINAS GERAIS

João Guilherme Magalhães¹;
Felipe Fróes Couto²;
Ernane Neves de Paiva³

Resumo: O objeto do presente estudo é analisar a capacidade de participação ativa das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) nas compras públicas exclusivas de uma universidade de Minas Gerais. Investigou-se diversos aspectos da relação entre as MPEs e as compras públicas efetivadas pela Universidade Estadual de Montes Claros/MG (UNIMONTES). Esta pesquisa avança por identificar lacunas em relação à participação de empresas locais em licitações públicas, seja em relação ao nível de participação, seja em relação às dificuldades para participar dos certames. Verificou-se, no contexto analisado, a necessidade de um maior investimento em capacitação empresarial, capacitação de pessoal, assessoria jurídica, equipamentos e capacidade mercadológica, para o conhecimento desses processos.

Palavras-Chave: Compras Públicas; UNIMONTES; Micro e Pequenas Empresas (MPEs).

¹ Doutor (UFMG).

² Mestre e Doutor em Administração (UFMG). Professor de Educação Superior (Unimontes). MBA Executivo Internacional em Direito Tributário (FGV/ Fordham - NY). MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria (FGV).

³ Mestre (Unimontes).

PARTICIPATION OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES (MSEs) IN PURCHASES OF A UNIVERSITY OF MINAS GERAIS

The object of the present study is to analyze the capacity of active participation of Micro and Small Enterprises (MSEs) in the exclusive public purchases of a university in Minas Gerais. Several aspects of the relationship between MSEs and public purchases carried out by the State University of Montes Claros/MG (UNIMONTES) were investigated. This research advances by identifying gaps in relation to the participation of local companies in public bids, either in relation to the level of participation, or in relation to the difficulties to participate in the contests. In the analyzed context, there was a need for greater investment in business training, personnel training, legal advice, equipment and marketing capacity, for the knowledge of these processes

Keywords: Public Purchases; UNIMONTES; Micro and Small Enterprises (MSEs).

PARTICIPACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN COMPRAS DE UNA UNIVERSIDAD DE MINAS GERAIS

El objeto del presente estudio es analizar la capacidad de participación activa de las Micro y Pequeñas Empresas en las compras públicas exclusivas de una universidad de Minas Gerais. Se investigaron varios aspectos de la relación entre las Micro y Pequeñas Empresas y las compras públicas realizadas por la Universidad Estadual de Montes Claros/MG (UNIMONTES). Esta investigación avanza identificando brechas en relación a la participación de empresas locales en licitaciones públicas, ya sea en relación al nivel de participación, o en relación a las dificultades para participar en los concursos. En el contexto analizado, existía la necesidad de una mayor inversión en capacitación empresarial, capacitación del personal, asesoría legal, equipamiento y capacidad de mercadeo, para el conocimiento de estos procesos.

Palabras clave: Compras Públicas; UNIMONTES; Micro y Pequeñas Empresas.

1 Introdução

O uso do poder de compra do Estado para a redistribuição de renda é um importante instrumento de política pública, e o tratamento diferenciado e favorecido direcionado às Micro e Pequenas Empresas (MPE's), sobretudo para as compras de menores valores, valorizam e aquecem as compras locais (COUTO; COUTO, 2011; CALDAS; NONATO, 2013). Assim, as pequenas empresas são importantes atores dentro das políticas de compras nas diversas esferas da Administração Pública brasileira, porque ampliam o fomento à formalização de pequenos empreendimentos que ajudam na geração de emprego e renda (CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019).

O objeto do presente estudo é analisar a capacidade de participação ativa das MPEs nas contratações públicas exclusivas de uma universidade de Minas Gerais. Propõe-se investigar aspectos da relação entre as MPEs e as compras públicas exclusivas para esse tipo de empresas realizadas pela Universidade Estadual de Montes Claros/MG (UNIMONTES) no período de 2015 a 2017. O objetivo geral é identificar questões acerca das compras a partir dos tipos de MPEs (seus vários portes), da localização das MPEs (local – Montes Claros/MG, regional – mesorregiões de Minas Gerais, e outras – fora do Estado mineiro), além do tipo de contratação (materiais e/ou serviços).

Os objetivos específicos foram: a) empenhar entrevistas com os pregoeiros da UNIMONTES (responsáveis pelos Leilões) para levantar suas percepções em relação aos processos de compras da universidade com as MPEs; b) Apresentar as principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs para a participação nos pregões da UNIMONTES sob a ótica dos pregoeiros; c) Analisar aspectos relacionados aos próprios micro e pequenos empresários quanto ao processo de participação em processos de compras públicas na UNIMONTES.

A UNIMONTES, no Estado de Minas Gerais, é uma autarquia que processa e executa obrigatoriamente seus processos licitatórios no Portal de Compras, exclusivo do Estado, bem como disponibiliza para cadastro dos interessados o sistema de cadastro de fornecedores do Estado de MG (SEPLAG, 2018b), obrigatório para se ter acesso ao cadastro de proposta eletronicamente, podendo se cadastrar quaisquer interessados da federação, desde que atendam a toda a documentação de habilitação.

O estudo se justifica pois, ainda que as aquisições e contratações públicas tenham a condição legal básica de atender às demandas da Administração Pública, através do cumprimento das diversas metas governamentais, é inegável que uma utilização mais articulada do potencial econômico dessa demanda pode viabilizar diversos outros objetivos também associados ao processo de desenvolvimento econômico (SQUEFF, 2014). A criação de regras e normas que extrapolam os critérios meramente mercadológicos se justificam pelo importante impacto que a política de compras pode trazer, sobretudo aos fornecedores e à sua região.

Nesse contexto, identificamos o esforço do Estado, por meio da política de compras governamentais e de desenvolvimento econômico e social, ao instituir a Lei Complementar nº 123/06, considerada o Estatuto Nacional das MPEs, marco legal que rege e disciplina a matéria, a qual foi alterada pela Lei Complementar nº 147/14, de 14 de agosto de 2014, para ampliar os benefícios para pequenas empresas em licitações, e a última atualização através do Decreto Mineiro 47.437 de 26 de junho de 2018 (BRASIL, 2006; 2014).

Conforme Feitoza e Teixeira (2015), as MPEs com atuação no mercado nacional são vistas como um dos principais agentes no processo de desenvolvimento econômico de uma nação. Totalizando 99% dos negócios do Brasil, essas empresas são responsáveis por 27% do PIB do país. Entre os anos de 2005 e 2015, o número de MPEs cresceu 27,5% e o de empregos formais, nesses estabelecimentos, na ordem de 55,3%. Em 2015, as MPEs responderam, em média, a 99% dos estabelecimentos, 54% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas do país, além de quase 44% da massa de salários paga aos trabalhadores desses estabelecimentos (SEBRAE, 2018).

O Decreto Mineiro 47.437, de 26 de junho de 2018, prevê os seguintes benefícios ou tratamento diferenciado e favorecido as MPEs nas aquisições públicas: 1) Regularização fiscal tardia; 2) Lance de desempate (em caso de empate ficto); 3) Licitação exclusiva; 4) Subcontratação; 5) Reserva de Cotas Exclusiva para MPEs; e 6) Compras Locais e Regionais. Neste estudo, não exploramos o 'Lance de desempate' (em caso de empate ficto), por se tratar de licitações abertas a todas as empresas, independente do porte, e tendo em vista que o presente estudo delimita as aquisições exclusivas de MPEs.

Ressalta-se que o benefício de 'Licitação exclusiva' é aplicado quando o valor estimado para aquisição de bens e contratação de serviços e obras não ultrapassar o valor de R\$ 80.000,00 (Oitenta mil reais), sendo assim, os órgãos e entidades deverão realizar processo licitatório, exclusivamente para as Microempresas e Empresas de Pequeno porte. Já o benefício de 'Reserva de Cotas Exclusiva para MPEs', estabelece que nos certames para a aquisição de bens de natureza divisível, os órgãos e entidades contratantes deverão reservar percentual de até 25% do objeto para a contratação exclusiva de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Quanto aos benefícios de 'Subcontratação' e 'Compras Locais e Regionais', apesar de estarem previstos em lei, trata-se de uma discricionariedade do gestor, ou seja, ainda não foi estabelecida a sua obrigatoriedade. Talvez, em razão disso, não foi identificada a sua aplicação efetiva (MOTTA, 2011). Por último, tem-se o benefício 'Regularização fiscal tardia', o qual estabelece que, na hipótese de haver alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal e trabalhista, será assegurado o prazo de cinco dias úteis para sua regularização pelo licitante, prorrogável por igual período, a critério da administração pública.

Dadas tais medidas, o artigo visa, portanto, analisar em que extensão tais políticas contribuem para o aumento de aquisições de empresas locais, bem como em que extensão contribui para a profissionalização e aperfeiçoamento de empresas locais. O restante do artigo ficou assim estruturado: após esta introdução, na seção 2 tem-se a revisão de literatura; na seção 3 tem-se a apresentação dos dados e métodos aplicados; na seção 4 são apresentados os resultados e discussão; e, finalmente, na seção 5, evidenciam-se as principais conclusões.

2 Referencial Teórico

2.1 Compras Públicas: o Pregão na Universidade Estadual de Montes Claros

A Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES), criada em 24 de maio de 1962, instituída pelo Decreto Estadual 30.971/1990,

resultado da transformação da Fundação Norte Mineira de Ensino Superior – FUNM –, é uma autarquia de regime especial do Estado de Minas Gerais, referência na produção do conhecimento nas áreas de saúde, educação, ciências sociais aplicadas, ciências humanas e ciências exatas e tecnológicas, no campus-sede da cidade de Montes Claros/MG, assim como nos 12 *campi* distribuídos nas cidades de Almenara, Bocaiúva, Brasília de Minas, Espinosa, Janaúba, Januária, Paracatu/Unai, Pirapora, Salinas e São Francisco, além do núcleos de Joáima e Pompéu (UNIMONTES, 2017c; 2017d).

O processo de compra da UNIMONTES é ilustrado a seguir no Quadro 1.

Quadro 1 - Fluxo do processo de compra por licitação – UNIMONTES

Ações	Solicitação de compra	Solicitante
1º	Recebimento e análise da solicitação de compra.	Gerência de Materiais e Suprimentos e Gerência de Logística e Manutenção.
2º	Cadastro do Pedido de Compra no Sistema Integrado de Administração de Materiais e Serviços (SIAD).	Gerência de Materiais e Central de Compras.
3º	Pesquisa de Preço, cadastro do pedido de compras SIAD.	Central de Compras.
4º	Dotação Orçamentária e Declaração de Disponibilidade Orçamentária e Financeira.	Gerência de Planejamento e Modernização e Gerência de Contabilidade e Finanças.
5º	Aprovação da Solicitação de Compra.	Pró-Reitoria de Planejamento, Gestão e Finanças.
6º	Aprovação do Pedido e do Processo SIAD.	Central de Compras.
7º	Licitação, Homologação, Formalização e Publicação do Contrato.	Comissão Permanente de Licitação.
8º	Empenho.	Gerência de Planejamento e Modernização Ordenador de Despesa.
9º	Autorização da Despesa.	Gerência de Planejamento e Modernização Ordenador de Despesa.
10º	Efetivação da Compra.	Comissão Permanente de Licitação.
11º	Recebimento do Material ou Serviço. Entrega do Material ou Serviço para o Solicitante.	Gerência de Materiais e Suprimento e Gerência de Logística e Manutenção.
12º	Registro da Entrada e Cadastro da Conformidade no SIAD.	
13º	Entrega do Material ou Serviço para o Solicitante.	
14º	Liquidação e Pagamento.	Gerência de Contabilidade e Finanças.
15º	Arquivo do Processo de Compra.	

Fonte: Elaborado pelos autores com base no Portal da Transparência (SEPLAG, 2018d).

Acerca das dificuldades ou restrições dos licitantes em consagrarem-se vencedores na fase de competição de um certame licitatório, de um item ou lote específico, se faz necessário o mínimo de entendimento sobre como se processa uma sessão de uma licitação na modalidade Pregão Eletrônico. Em busca de maior eficiência no processo de compras, o governo federal, influenciado pelas ideias da Nova Gestão Pública (COUTO; COUTO, 2011; MOTTA, 2011; LOPES; DOULA, 2019), instituiu por meio da Lei no 10.520/2002 uma nova modalidade de licitação, denominada pregão.

O sistema Pregão, na esfera federal, está regido pelas Leis Federais n°. 10.520, de 17 de julho de 2002, aplicando-se, subsidiariamente, à Lei Federal n°. 14.133, de 1° de abril de 2021, e à Lei Complementar Federal n° 123 de 14 de dezembro de 2006 e suas posteriores alterações, e vocaciona-se à busca de maior eficácia dos serviços públicos. A nova modalidade de licitação na sua forma eletrônica e presencial, também conhecido popularmente como um leilão às avessas, ou seja, ganha quem ofertar o menor lance.

Já na no estado de Minas Gerais, o Pregão foi instituído através da Lei Estadual n° 14.167, de 10 de janeiro de 2002, pelos Decretos Estaduais n° 45.902, de 27 de janeiro de 2012; Decreto n° 44.630, de 3 de outubro de 2007; Decreto n° 44.786, de 18 de abril de 2008, pelas Resoluções SEPLAG n° 58/2007; Resolução Conjunta SEPLAG/SEF n° 8.727, de 21 de setembro de 2012; Resolução Conjunta SEPLAG/SEF n° 4.670 de 5 de junho de 2014; e Resolução Conjunta SEPLAG/SEF/JUCEMG n° 9.576, de 6 de julho de 2016.

Outra condição específica é a exigência legal do Governo de Minas que determina a utilização do pregão obrigatoriamente na forma eletrônica, regulamentada pelo Decreto n° 5.504/2005, nas contratações de bens e serviços comuns. Sendo assim, diante da sua inviabilidade, deverá submeter para aprovação junto a Secretaria de Planejamento e Gestão do Estado a devida justificativa expedida pelo dirigente ou autoridade competente da instituição solicitante. O pregão é utilizado na UNIMONTES para contratação de serviços e aquisição de materiais de consumo e bens permanentes para todos os setores da instituição, inclusive para o atendimento às necessidades do Hospital Universitário Clemente de Faria – HUFCF –, incluindo a compra de medicamentos, equipamentos médico-hospitalares e produtos de limpeza, dentre vários outros (UNIMONTES, 2017a; 2017b; SEPLAG, 2018c).

O Pregão Eletrônico é uma modalidade de licitação, para aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances (preços) em sessão pública, de forma presencial (Pregão Presencial) ou eletrônica (Pregão Eletrônico), na qual os lances (preços) deverão ser sucessivos e decrescentes, sagrando-se vencedor aquele que ofertar o menor preço para o bem ou serviço que o Estado necessita adquirir (MOTTA, 2011; MENDONÇA, CRUZ, *et al.*, 2017). Na modalidade presencial, a licitação é feita por intermédio de propostas e lances apresentados em sessão pública, com a participação simultânea de todos os interessados. Já no pregão eletrônico, a ferramenta utilizada é a internet, na qual os fornecedores são identificados através de códigos (SEPLAG, 2018d).

A sessão do Pregão é iniciada no horário determinado no edital, sendo que, preliminarmente, trinta minutos antes do início, ocorre a fase de classificação das propostas cadastradas pelos licitantes. A sessão é conduzida por um Pregoeiro, auxiliado por uma equipe de apoio, e toda a comunicação com os licitantes é feita através de *chat*. Iniciada a etapa de lances, os licitantes iniciam a oferta dos seus melhores lances, ou seja, é um momento de preparação para a disputa. Na sequência, o Pregoeiro determina o prazo para iniciar o tempo randômico, que geralmente gira em torno de 5 minutos. O tempo randômico ou aleatório pode durar até 30 minutos, podendo encerrar a qualquer momento dentro desse prazo, pois ninguém exerce controle ou gestão sobre esse tempo. É tempo ou momento crucial da disputa, é a fase competitiva propriamente dita, onde os licitantes passam a ofertar lances sucessivos e decrescentes, a fim de conseguir ofertar o menor lance, na expectativa de que seu lance ofertado seja o primeiro a gravar quando o sistema encerrar o prazo (SEPLAG, 2018d).

A sessão competitiva transcorre sem a divulgação dos nomes das empresas participantes; a cada lote em que é aberta, cada participante irá possuir um código diferente gerado pelo sistema, proporcionando mais segurança – sigilo – para empresários e servidores. O fim da etapa de lance é o momento em que o pregoeiro solicita, através do *chat*, o cadastro da empresa vencedora, identificado pelo seu código gerado pelo sistema. Concluídas as fases de habilitação e declaração de interposição de recurso, a sessão é finalizada. Em seguida, é realizada a adjudicação e a homologação pela Unidade Superior do Órgão. Esta seria sintetica-

mente a evolução de uma sessão normal, sem intercorrências, ou seja, sem considerarmos situações de impugnação do Edital, desclassificação de propostas comerciais, oferta de lances incorretos, desclassificação de propostas vencedoras, inabilitações, interposições e julgamento de recursos/contrarrecursos, por exemplo (UNIMONTES, 2017a).

2.2 O papel das Compras Públicas no Desenvolvimento Local

Estudos apontam na literatura que as pequenas empresas são importantes atores dentro das políticas de compras nas diversas esferas da Administração Pública brasileira porque ampliam o fomento à formalização de pequenos empreendimentos que ajudam na geração de emprego e renda (FERREIRA, 2012; CALDAS; NONATO, 2013; SOARES; POSSOBOM, 2017).

Ademais, o uso do poder de compra do Governo para a redistribuição de renda é uma importante política pública, e o tratamento diferenciado e favorecido direcionado às MPEs, sobretudo para as compras de menores valores, valorizam e aquecem as compras locais. (ARANTES, 2006; MENDONÇA *et al.*, 2017; BRASÍLIA, 2017).

Por outro lado, é justo reconhecer a importância e eficiência da força do comprador na negociação com os fornecedores (LOPES; DOULA, 2019), ou seja, a performance do comprador representado pela figura do Pregoeiro, nas licitações na modalidade Pregão Eletrônico. Conforme está previsto no inc. XVII do art. 4º da Lei Geral do Pregão (10.520/02), “o Pregoeiro está autorizado a propor uma negociação de preços sempre que julgar necessário, visando obter uma proposta ainda mais vantajosa para a Administração que ele representa”.

É nesse contexto da evolução do conceito de desenvolvimento econômico local, que nascem as propostas de desenvolvimento local, endógeno (BUARQUE, 2008). Modelos endógenos revelam a existência das potencialidades regionais e locais como forma de desencadear o desenvolvimento econômico. Conforme posição de Sachs (1993), o conceito de desenvolvimento local se distingue do conceito de crescimento por ser um conceito pluridimensional (COUTO; CKAGNAZAROFF, 2016; CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019). Já para Buarque (2008), similarmente, o desenvolvimento local representa uma singular transformação

nas bases econômicas e na organização social em nível local, resultante da mobilização das energias da sociedade, explorando as suas capacidades e potencialidades específicas. Outros autores entendem que o desenvolvimento local é uma articulação do desenvolvimento com os processos participativos, em uma abordagem que coloque o ser humano e os interesses coletivos e das maiorias locais como ponto central (DOWBOR, 1994; MOURA *et al.*, 2002; MARTINS; VAZ; CALDAS, 2010).

A análise dos resultados das concorrências públicas é um estudo que deve ser realizado constantemente, principalmente em prol dos pequenos negócios, cuja obtenção do lucro é essencial para a sobrevivência. Para se diferenciar da concorrência e se tornar mais competitivo, é preciso pesquisar constantemente: localização, comunicação, especialização, produtos ou serviços com qualidade superior, atendimento personalizado e, sobretudo, o preço. A vantagem competitiva resulta da capacidade da empresa executar de maneira eficiente o conjunto de atividades necessárias para atingir um menor custo em relação ao concorrente, ou de gerar um valor diferenciado para os clientes (VASCONCELOS; CYRINO, 2000; VASCONCELLOS; GARCIA, 2014). A melhoria da competitividade impacta em uma melhor distribuição de renda, aumento da geração de emprego, notadamente na economia local e em regiões com menor índice de desenvolvimento (ARANTES, 2006; FERREIRA, 2012).

Desse modo, o poder das Compras Públicas, com destaque para o Pregão, passou a ser visto como uma potente ferramenta capaz de promover o desenvolvimento econômico. As políticas de compras além de buscar a eficiência na garantia dos serviços das instituições públicas, passam a considerar o foco no uso do poder de compra. Ou seja, a compra pública passou a ser instrumento de indução ao crescimento e fortalecimento principalmente das pequenas empresas e do mercado, sobretudo local. No caso do município, este tem ao seu alcance a possibilidade, ainda pouco explorada no Brasil, de utilizar o procedimento de licitação também como fonte geradora de emprego e renda para a sociedade e para o desenvolvimento local. Essa possibilidade, nesse sentido, se traduz no uso do poder das compras governamentais para intervenção econômica (ARANTES, 2006; CALDAS; NONATO, 2013; SQUEFF, 2014).

3 Abordagem Metodológica

Esta pesquisa possui caráter exploratório e descritivo com abordagens quantitativas e qualitativas – por meio do uso da análise de conteúdo. Na análise de conteúdo de Bardin (2010), realiza-se primeiramente uma leitura flutuante (primeiro contato com os documentos) de todo o material transcrito (corpus da pesquisa) e em seguida identifica-se os índices ou categorias, através dos objetivos e das hipóteses elencados, e a organização destes em indicadores ou temas (DELLAGNELO; SILVA, 2005; COLBARI, 2014).

O campo amostral foi do tipo não-probabilístico e por acessibilidade, e refere-se aos processos de aquisições exclusivas às MPEs, no período de 1º janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2017, pela UNIMONTES. Os dados foram coletados a partir da Comissão Permanente de Licitação da UNIMONTES, eletronicamente através dos Portais de Compras Eletrônicas e Transparência Estadual/Federal; e do Armazém de Informações SIAD, da Diretoria Central de Sistemas de Logística e Patrimônio/SEPLAG-MG.

Para responder à questão de pesquisa e aos objetivos do nosso trabalho, utilizamos dados quantitativos para a análise do perfil e evolução das contratações das MPEs locais e a análise de expressividade dessas compras no desenvolvimento regional. Também fez-se entrevistas com todos os cinco servidores ocupantes da função de pregoeiros da Unimontes. Aplicamos questionários *online* para os responsáveis pelas 41 MPEs licitantes locais participantes dos processos de pregão eletrônico daquela instituição, recebendo 22 devolutivas.

O objetivo dos questionários foi identificar a percepção de tais agentes, enquanto Pregoeiros e Empresários, em relação aos processos de aquisição de bens e/ou serviços com as MPEs. A métrica baseou-se em questões fechadas e abertas, com vistas a responder à questão de pesquisa proposta. Os dados quantitativos recebidos foram sistematizados em estatísticas descritivas. Os resultados da pesquisa foram traduzidos em formato narrativo, desenvolvido na próxima seção deste artigo. O Quadro 2 apresenta um resumo com objetivos de pesquisa e métodos adotados.

Quadro 2 – Síntese dos objetivos e respostas metodológicas

Objetivos da pesquisa	Resposta metodológica
i. Levantar e analisar a evolução dos indicadores financeiros locais, regionais e nacionais, contratados com as MPEs através de processos licitatórios exclusivos homologados, promovidos pela UNIMONTES no período de janeiro de 2015 e dezembro de 2017.	Coleta de dados secundários: <ul style="list-style-type: none"> • Comissão Permanente de Licitação da UNIMONTES; • Portais de compras eletrônicas e transparência Estadual e Federal; • Armazém de Informações SIAD da diretoria central de sistemas de logística e patrimônio/SEPLAG-MG.
ii. Analisar os possíveis fatores que beneficiam ou dificultam/restringem a condição das MPEs locais em logras êxito em processos licitatórios exclusivos. iii. Identificar no período de janeiro a dezembro de 2017 o perfil das contratações com as MPEs realizadas pela Unimontes.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista semiestruturada com todos os pregoeiros da UNIMONTES; • Questionário online para os responsáveis pelas 41 MPEs licitantes locais participantes dos processos de pregão eletrônico da Unimontes.

Fonte: Elaborado pelos autores

4 Resultados e Discussão

4.1 Análise Quantitativa da Participação da MPE's locais na contratação pública

Inicia-se com a identificação dos dados referentes às contratações das MPEs, estratificados por período e por porte. Ressalta-se que não houve registro de contratações para empresas classificadas como “empreendedor individual MEI”, que também são parte das MPEs. Novamente, os dados são referentes aos contratos exclusivos de MPEs com a Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES). Trabalhou-se com as categorias: 1) Local: para se referir as empresas da cidade de Montes Claros – MG; 2) Regionais: para se referir as empresas do Estado de Minas Gerais, e 3) Outros Estados: para se referir as empresas que não são situadas em Minas Gerais.

A Tabela 1 apresenta as aquisições exclusivas de Microempresas (MEs). Observou-se que MEs regionais em 2015 e 2016 obtiveram os maiores percentuais de contratação. Já no ano de 2017, as MEs locais

apresentaram um forte crescimento e foram as maiores detentoras de contratos, superando o percentual das MEs regionais. As MEs de outros estados, em média, ficaram com menos de 10% dos contratos.

Tabela 1 – Percentual de compras exclusivas às MEs de 2015 a 2017

Período	Local	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Regional	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Outros Estados	Nº absoluto de contratações por CNPJ
2015	31,69%	30	59,67%	14	8,64%	14
2016	28,38%	32	60,41%	16	11,20%	7
2017	48,53%	45	42,67%	27	8,30%	10
Média	36,20%		54,25%		9,38%	
Totais		107		57		31

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tem-se na Tabela 2 os resultados referentes às Empresas de Pequeno Porte (EPPs). Verificou-se, em média, uma baixa participação – percentuais abaixo dos 15% – de EPPs locais e EPPs de outros Estados. De As EPPs regionais são, portanto, detentoras da maior parte dos contratos com a UNIMONTES (74,71% em média). Um dado que nos chama a atenção diz respeito ao decréscimo na participação de EPPs locais nos contratos, chegando a cair cerca de 18,5 pontos percentuais (p.p) de 2015 para 2016, e mais 2,81 p.p de 2016 para 2017. Ou seja, as EPPs locais perderam relevância nas contratações da universidade.

Tabela 2 – Percentual de compras exclusivas às EPPs de 2015 a 2017

Período	Local	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Regional	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Outros Estados	Nº absoluto de contratações por CNPJ
2015	27,08%	39	57,65%	8	15,28%	12
2016	8,58%	46	81,94%	6	9,48%	9
2017	5,77%	44	84,55%	4	9,69%	8
Média	13,81%		74,71%		11,48%	
Totais		129		18		29

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quanto às aquisições exclusivas das MPEs, ou seja, quando analisamos os dados das MEs e EPPs de forma conjunta, a partir do

que foi evidenciado na Tabela 3, verificou-se a predominância das MPes regionais nos contratos da UNIMONTES durante todo o recorte temporal analisado, em média, mais de 50% dos contratos. As MPes locais apresentaram um resultado médio de 25,53%; houve um decréscimo de quase 10 p.p entre 2015 e 2016, mas a situação foi revertida entre 2016 e 2017, quando foi observado um aumento de 7,85 p.p. A participação de MPes oriundas de outros Estados ficou, em média, próxima aos 10% dos contratos.

Tabela 3 – Percentual de compras exclusivas às MPes de 2015 a 2017

Período	Local	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Regional	Nº absoluto de contratações por CNPJ	Outros Estados	Nº absoluto de contratações por CNPJ
2015	29,22%	69	58,59%	22	12,19%	26
2016	19,77%	78	68,78%	22	10,45%	16
2017	27,62%	89	63,15%	31	9,23%	18
Média	25,53%		63,84%		10,62%	
Totais		236		75		60

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os percentuais anteriormente relatados são apresentados em seus valores monetários na Tabela 4.

Tabela 4 – Consolidado financeiro das compras exclusivas às MPes

MPes	MATERIAL	SERVIÇO	TOTAL	%
Local	568.540,85	349.010,18	917.551,03	29,22
Regional	1.657.775,60	181.831,30	1.839.606,90	58,59
Outros Estados	251.679,92	130.950,00	382.629,92	12,19
TOTAIS 2015	2.477.996,37	661.791,48	3.139.787,85	100,00
Local	485.223,63	290.459,20	775.682,83	19,77
Regional	2.343.051,11	394.397,03	2.737.448,14	69,78
Outros Estados	399.793,73	10.300,00	410.093,73	10,45
TOTAIS 2016	3.228.068,47	695.156,23	3.923.224,70	100,00
Local	918.803,10	470.792,69	1.389.595,79	27,62
Regional	3.033.863,98	143.605,47	3.177.469,45	63,15
Outros Estados	454.591,68	10.019,80	464.611,48	9,23
Totais 2017	4.407.258,76	624.417,96	5.031.676,72	100,00
Total Geral	10.113.323,60	1.981.365,67	12.094.689,27	100,00
	83,6178%	16,3821%	100%	

Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir do que foi evidenciado, constatou-se que o volume de contratações ficou prioritariamente concentrado na aquisição de materiais (83,61% ou pouco mais de 10 milhões de reais). Já em relação aos contratos referentes aos serviços, tais somaram uma quantia de quase 2 milhões de reais, ou em termos percentuais, pouco mais de 16%. A Tabela 5 apresenta dados considerando especificamente as contratações exclusivas para MPEs por mesorregião do Estado de Minas Gerais.

Tabela 5 – Concentração por percentual das aquisições exclusivas às MPEs no ano de 2017

REGIÃO	ORDEM	MESORREGIÕES	%	CIDADES	%	
Regional	1°	Central	55,62	Belo Horizonte	38,91	
				Contagem	14,89	
				Alvorada, Betim, Curvelo, Nova União, Ribeirão das Neves	1,82	
				Montes Claros	27,62	
Local	2°	Montes Claros	27,62	Montes Claros	27,62	
	3°	Rio Doce	2,05	Governador Valadares, e Ipatinga	2,05	
	4°	Norte	1,80	Janaúba, Montalvânia, e Pirapora	1,80	
	5°	Centro-Oeste	1,61	Campo Belo, Divinópolis, Dolores do Indaiá e Itaúna	1,61	
	6°	Zona da Mata	1,04	Juiz de Fora	1,04	
	7°	Sul	0,72	Pouso Alegre e São Lourenço	0,72	
	8°	Alto Paranaíba	0,20	Patos de Minas	0,20	
	9°	Triângulo	0,11	Uberlândia e Araguari	0,11	
	Regional	10°	Jequitinhonha/Mucuri	0,00	-	0,00
		11°	Noroeste	0,00	-	0,00
	Total					90,77

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com isso, verificou-se que a maior parte dos contratos são feitos por MPEs da região de Belo Horizonte (38,91%). A região de Montes Claros – MG, cidade sede da UNIMONTES, ficou na segunda colocação (27,62%). A partir disso, entendemos que aquela região, por ser a mais rica do Estado em termos de Produto Interno Bruto (PIB), conforme dados da Fundação João Pinheiro de 2021 (FJP, 2022), dispõe de empresas mais bem desenvolvidas e estruturadas para a participação de concorrências públicas. E, como esperávamos, a região sede da UNIMONTES, região de Montes Claros/MG, figurou na segunda colocação por diversas possíveis questões – a serem submetidas a novas investigações.

Um destaque se dá pela ausência de contratos oriundos de MPEs do Jequitinhonha/Mucuri e Noroeste de Minas, regiões historicamente

menos desenvolvidas do Estado. Já as MPEs lotadas em outros Estados da federação ficaram com cerca de 9,23% dos contratos. Contudo, presume-se outras diversas questões que cabem em uma nova investigação, como por exemplo uma avaliação/correlação dos tipos de aquisições por região, pois nem todas as regiões oferecem todos os produtos e serviços demandados.

4.2 Análise Qualitativa das Condições de Competição das MPE's locais

Foram realizadas entrevistas com todos os pregoeiros lotados na Unimontes – um total de 5 pessoas – que foram identificadas por P1 a P5. O objetivo foi identificar a percepção de tais agentes em relação aos processos de aquisição de bens e/ou serviços com MPEs. Para a análise dos resultados, lançou-se mão da análise de conteúdo. As categorias são apresentadas na Tabela 6.

Tabela 6 – Categorias de análise de conteúdo utilizadas para a entrevista com os pregoeiros

INTERMEDIÁRIAS	FINAIS
Conhecimento legal e experiência operacional.	1 ^a . Qualificação técnica.
Experiência, Pregão como um jogo e redução da margem de lucro.	2 ^a . Estratégias de preços.
Descumprimento contratual, processos desertos e fracassados e especificação do objeto.	3 ^a . Dificuldades.
Programas/Incentivo do Governo, capacitação, regularidade de pagamentos.	4 ^a . Melhorias no Processo.

Fonte: Elaborado pelos autores

A qualificação técnica diz respeito ao conhecimento legal acerca do conteúdo da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e suas alterações, além da experiência operacional e técnica dos licitantes na participação dos pregões eletrônicos, condição básica para se obter sucesso nas contratações públicas.

Conforme respostas, o nível obtido ficou enquadrado como regular no que tange ao conhecimento legal e no que concerne à experiência operacional/técnica. 80% dos respondentes sugeriram que existe um

despreparo operacional e técnico dos licitantes. Nesse contexto, faz-se necessária a gestão de políticas públicas e a adoção de ações no sentido de incrementar a difusão do conhecimento aos micros e pequenos empresários, de modo a propiciá-los uma melhor capacitação em prol de um melhor desenvolvimento econômico e social das regiões de localidade de suas empresas (MOURA *et al.*, 2002; MENDONÇA *et al.*, 2017).

Entendemos que o despreparo também é determinante para o alto índice de processos concluídos como desertos (ausência de interessados na licitação) ou fracassados (quando há interessados, contudo, não houve vencedor), e o grande índice de MPEs de outras regiões que participam dos certames, apresentando preços melhores, mesmo a despeito da incidência do valor do frete. Tal situação beneficia aquelas regiões mais dinâmicas e concentram poder econômico em outras localidades (SOARES; POSSOBOM, 2017; CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019).

A maior parte dos pregões voltados para contratação exclusiva acaba sendo concluída como deserta ou fracassada, sendo necessária a realização de dois processos licitatórios para que haja maior êxito na contratação, o que acarreta maior gasto para a Administração Pública. Desse modo, a necessidade de capacitação ou treinamento mostrou-se presente, evidenciando a necessidade de ações de desenvolvimento, promoção e capacitação das pequenas empresas sediadas no interior do Estado, para incremento da competitividade e desenvolvimento da economia local, por meio da arrecadação de impostos e geração de emprego e renda (LOPES; DOULA, 2019; CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019).

As estratégias de preços dizem respeito à identificação de itens relevantes que levam as MPEs de outras regiões do Estado de Minas, ou até mesmo localizadas em outros Estados, a se consagrarem vencedoras nos certames, ao ofertar o menor preço final na fase de lances. Como contribuição, ressalta-se a opinião do entrevistado P4, que afirma que as empresas reduzem significativamente seus lucros na perspectiva de entrar em outros mercados para conhecer a sua dinâmica, divulgar seu produto ou serviço – o que faz parte de uma estratégia de gestão cujo objetivo visa a contemplar novas oportunidades de negócios.

Conforme opinião predominante dos entrevistados, o pregão eletrônico pode ser comparado a um jogo. Nesse sentido, o grau de concordância é de 90%, entendendo-se como o jogo a atitude de baixar os

preços com agilidade, ter conhecimento das regras, estabelecer estratégias de competição. Conforme opinião do entrevistado P4, “o pregão eletrônico é como um jogo da sorte, alguns licitantes esperam para dar lance menores na expectativa do tempo randômico terminar, e registrar o seu lance como último ofertado”. O fator sorte pode ser considerado uma grande dificuldade para vencer um Pregão Eletrônico, mas faz parte do processo.

De toda maneira, não se pode perder de vista a necessidade de que o participante do evento atue com agilidade no momento exato de ofertar seus lances, e ficar munido do seu lance mínimo a que pode chegar. Entretanto, há controvérsias. Para o entrevistado P2, na medida em que existe a concorrência no pregão, os que irão perder sempre serão os MPEs, pois a “luta pela vitória diminui a sua margem de lucro, portanto pregão não pode ser comparado a um jogo” (Entrevistado P2). As dificuldades e os desafios na área de compras públicas foram elencados na Tabela 7.

Tabela 7 – Principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs

RESTRIÇÃO	COLOCAÇÃO
Problemas com documentos de habilitação.	1º
Falta de competitividade na etapa de oferta de lances.	2º
Não atendimento à especificação do objeto.	3º
Outro: despreparo técnico e legal na participação de licitações.	4º
Falta de incentivo e suporte para participar de licitações.	5º
Outro: preço ofertado acima do estimado pela Administração.	6º
Despreparo para Interposição de recurso.	7º
Não atende aos questionamentos e às informações do Pregoeiro durante a sessão.	8º

Fonte: Elaborado pelos autores.

Identificou-se que os problemas com documentos de habilitação representam a principal dificuldade das MPEs no processo de concorrência em pregões. Conforme exposto pelo Entrevistado P5, existe um despreparo por parte dos licitantes.

Após os resultados das entrevistas feitas com os pregoeiros, passa-se para a análise dos questionários aplicados aos micros e pequenos empresários da nossa amostra. Ao todo foram enviados 41 questionários, obtivemos o retorno de 22 – identificadas como M1 a M22. As respostas foram apuradas e sistematizadas por meio da análise de conteúdo. As categorias utilizadas são apresentadas na Tabela 8.

Tabela 8 – Categorias utilizadas para a análise de conteúdo dos questionários aplicados aos proprietários de MPEs da nossa amostra

INTERMEDIÁRIAS	FINAIS
Conhecimento legal, experiência operacional, investimento na área.	1ª. Qualificação técnica.
Aquecimento do mercado local, circulação de renda, geração de empregos.	2º. Desenvolvimento econômico.
Custo operacional e impostos elevados, poucas fábricas na região local, dificuldades de parcerias e diversificação de produtos e serviços.	3º. Estrutura de mercado.
Pregão como um jogo, redução da margem de lucro, controle estratégico de custos.	4º. Formação e estratégias de preços.
Período de crise, oferta de lances, documentos de habilitação.	5º. Desafios e dificuldades.
Planejamento de custos, margem de lucro, pesquisa de preço e participação nos processos.	6º. Estrutura de custos e competitividade.
Políticas públicas, programas/Incentivo do governo, capacitação, prioridade de contratação, regularidade de pagamentos.	7º. Papel do Governo e melhorias no processo.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em relação à qualificação técnica, em consonância com as respostas dadas pelos pregoeiros, os micros e pequenos empresários apontaram uma falta de conhecimento da Lei Geral das MPEs, e também sobre os processos licitatórios de pregões eletrônicos. O nível de conhecimento e experiência foi considerado regular por 38,8% dos respondentes. Conforme dados apresentados nas Tabelas 9 e 10.

Tabela 9 – Nível de conhecimento Legal dos MPEs

1º	Conhecimento regular	36,9%
2º	Bom conhecimento	31,7%
3º	Pouco conhecimento	15,6%
4º	Nenhum conhecimento	10,5%
5º	Conhecimento avançado	5,3%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 10 – Nível de experiência dos MPEs

1º	Experiência regular	36,9%
2º	Boa experiência	36,8%
3º	Pouca experiência	10,5%
4º	Experiência avançada	10,5%
5º	Nenhuma experiência	5,3%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Destaca-se que o nível ideal seria o conhecimento avançado atre-

lado a uma experiência avançada. Todavia, esses quesitos registraram baixo percentual em, respectivamente, 5,3% e 10,5%.

Em relação ao nível de investimentos em capacitação de pessoal, assessoria jurídica e equipamentos, a Tabela 11 evidencia que a resposta mais frequente foi “poucas vezes” com um valor de 42,10%. E 15,80%, um percentual bem abaixo do anteriormente apresentado, afirmaram “investir sempre”, o que é considerado o ideal para que essas empresas estejam atualizadas e sempre adequadas aos requisitos necessários para a participação em processos de compras públicas, logo, algo relevante para o desenvolvimento das empresas e das localidades.

Tabela 11 – Nível de investimentos em capacitação de pessoal, assessoria jurídica e equipamentos

1º	Poucas vezes	42,10%
2º	Muito difícil	21,10%
3º	Estamos investindo sempre	15,80%
4º	Na maioria das vezes	10,50%
5º	Nunca	5,30%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quanto ao desenvolvimento de negócios locais, conforme opiniões dos entrevistados, investimentos são necessários para o aumento das vagas de emprego e o aquecimento do mercado. Tal afirmação corrobora com os dados referenciais da pesquisa acerca do desenvolvimento econômico como sendo uma proposta de melhoria no contexto da municipalização (BUARQUE, 2008; COUTO; CKAGNAZAROFF, 2016).

Em relação à estrutura do mercado, a capacidade de obter preços competitivos é uma questão crucial para a sobrevivência dos pequenos negócios locais. Segundo a percepção dos respondentes, fornecedores de outras regiões muitas vezes ofertam preços que dificilmente eles conseguem cobrir. Destaca-se que a estrutura produtiva de mercado local não os beneficia devido à existência de poucas fábricas sediadas na região. Por exemplo, conforme exposto pelo Entrevistado M8: “*Não existem fabricas em nossa região, tudo vem de São Paulo-SP*”.

Em relação à formação e estratégia de preços, a resposta dada pelos respondentes é que tal pode ser comparada à um jogo – assim como evidenciado nas respostas dos pregoeiros. Já em relação aos

desafios e dificuldades, a maior parte sugeriu uma necessidade de maior capacitação e melhoria na competitividade das empresas locais. Já no que tange a estrutura de custos e competitividade, pôde-se identificar alguns fatores indicados pelos respondentes que levaram as MPEs regionais a ganharem mais do que as MPEs locais, tais como: **1)** empresas de grande porte podem abrir MPEs para poderem usufruir de seus benefícios legais; **2)** empresas lotadas em grandes regiões, ou em regiões economicamente mais desenvolvidas possuem, de modo geral, um custo operacional mais baixo – por questões de logística, principalmente.

Por fim, em relação ao papel do governo em prol da melhoria nos processos, questionamos aos MPEs se teriam conhecimento de algum evento do governo de Minas para a capacitação em licitações. A maior parte dos respondentes afirmou nunca ter participado de algo semelhante (67%). Em seguida, foi feito questionamento se na opinião do MPEs o governo cumpre o papel de beneficiá-las através da estratégia de estabelecer legalmente o tratamento diferenciado e beneficiado a essas empresas, o resultado ficou quase em um empate, 52% apontaram que sim, e 48% apontaram que não.

5 Considerações Finais

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) nas contratações públicas da Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES) foram objetos deste presente estudo. Assumiu-se como questão de pesquisa: em que extensão os mecanismos legais das compras públicas exclusivas às MPEs contribuíram para o rendimento de negócios locais no caso da Universidade Estadual de Montes Claros-MG no período de 2015 a 2017? Como resposta para tal questão, buscou-se identificar e analisar a extensão dos indicadores de participação das MPEs através dos valores regionalmente contratados, e da sua performance mercadológica.

Especificamente, levantou-se e analisou-se a evolução de indicadores relacionados às MPEs em processos licitatórios exclusivos realizados pela UNIMONTES, considerando as MPEs locais (da região de Montes Claros – MG), regionais (do Estado de Minas Gerais) e nacionais. Identificou-se, por meio de dados quantitativos e análise qualitativa,

que um maior incentivo por parte do governo do Estado de Minas, por meio de uma melhor capacitação dos agentes envolvidos, se faz necessário para que as MPEs – sobretudo as de âmbito local, como o caso do nosso estudo – possam contribuir de forma mais efetiva para o desenvolvimento econômico e social local.

Identificou-se que as aquisições exclusivas de Microempresas Locais, a partir do ano de 2017, apresentou um forte crescimento, superando o percentual das MEs regionais. Já quanto as Empresas de Pequeno Porte Locais, verificou-se, em média, uma baixa participação – percentuais abaixo dos 15% – de modo que as EPPs regionais foram detentoras da maior parte dos contratos com a Unimontes, cerca de (74,71%) em média. Já as MPEs lotadas em outros Estados da federação ficaram com cerca de 9,23% dos contratos.

Com isso, além de um maior incentivo por parte do governo do Estado de Minas, verifica-se a necessidade de um maior investimento por parte das MPEs locais, nos níveis de investimentos em conhecimento legal, capacitação de pessoal, assessoria jurídica, equipamentos e capacidade mercadológica, visando o seu incremento à competitividade e consequentemente à participação nos Pregões Eletrônicos. Isso porque a maior parte dos contratos são feitos por MPEs de outras regiões do Estado, que dispõem de empresas mais bem desenvolvidas e estruturadas para a participação de concorrências públicas, como por exemplo a região de Belo Horizonte (38,91%), ficando a região local, a região de Montes Claros – MG, cidade sede da Unimontes, na segunda colocação (27,62%).

Estima-se que o resultado alcançado no presente estudo, quando comparado a outros, parece refletir uma situação macro do Estado de Minas Gerais (MENDONÇA *et al.*, 2017; CHAVES; BERTASSI; SILVA, 2019). O presente estudo é limitado por seu recorte espacial e temporal, portanto, não pode ser generalizado. Estudos futuros podem atestar os resultados alcançados nesta pesquisa, no contexto de outras organizações, assim como uma *survey* com servidores na função de Pregoeiros de diferentes municípios, bem como avaliar outros fatores que determinam o potencial das MPEs locais no que diz respeito ao desenvolvimento econômico, através das contratações públicas.

Referências

ARANTES, R. S. *O uso do poder de compra do Estado para comercialização*. XI Congresso Nacional del CLAD. Ciudad de Guatemala: [s.n.]. 2006.

BARDIN, L. *Análise de Conteúdo*. 4. ed. Lisboa: Edições 70, 2010.

BRASIL. Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006. *Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte*, Brasília, DF, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm>.

BRASIL. Lei n. 12.527, de 18 de novembro de 2011. *Regula o acesso a informações previsto no inciso XXXIII do art. 5º, no inciso II do § 3º do art. 37 e no § 2º do art. 216 da Constituição Federal; altera a Lei nº 8.112, de 11 de dezembro de 1990; revoga a Lei nº 11.111, de 5 de maio de 2005 [.]*, Brasília, DF, 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm>.

BRASIL. Lei Complementar nº 147, de 7 de Agosto de 2014. *Altera a Lei nº 123/2006. Lei Geral das MPEs*, Brasília, DF, 2014. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp147.htm>.

BRASIL. Lei Complementar nº 155 de 27 de outubro de 2016. *Altera a Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006*, Brasília, DF, 2016. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp155.htm>.

BRASÍLIA. Compras Públicas Internacionais são tema de debate no promove discussão acerca de acordos internacionais de contratações públicas e suas implicações para as MPEs. *Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão/Secretaria de Assuntos Internacionais*, 2017. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br/assuntos/assuntos-internacionais/noticias/compras-publicas-internacionais-sao-tema-de-debate-no-ministerio-do-planejamento>>. Acesso em: 23 Dezembro 2017.

BUARQUE, S. C. *Construindo o desenvolvimento local sustentável: metodologia de planejamento*. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2008.

CALDAS, E. D. L.; NONATO, R. S. Compras públicas e promoção do de-

envolvimento local. *Revista do Serviço Público*, 64, n. 4, 2013. 465-480.

CHAVES, F. R. D.; BERTASSI, A. L.; SILVA, G. M. COMPRAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO LOCAL: MICRO E PEQUENAS EMPRESAS LOCAIS NAS LICITAÇÕES DE UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA MINEIRA. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 8, n. 1, 2019. 77-101.

COLBARI, A. A Análise de Conteúdo e a Pesquisa Empírica Qualitativa. In: SOUZA, E. M. D. *Metodologias e analíticas qualitativas em pesquisa organizacional: uma abordagem teórico-conceitual*. Vitória: EDUFES, 2014. Cap. 10, p. 296.

COUTO, F. F.; CKAGNAZAROFF, I. B. Prefeituras priorizam o Desenvolvimento Local? Um estudo qualitativo do caso de Montes Claros/MG de acordo com a visão de gestores públicos locais. *Administração Pública e Gestão Social*, 8, n. 4, 2016. 225-234.

COUTO, F. F.; COUTO, P. F. F. O Tratamento Diferenciado Conferido às Micro e Pequenas Empresas em Procedimentos Licitatórios e os Princípios da Igualdade e da Eficiência da Administração Pública. *Revista Multidisciplinar das Faculdades Integradas Pitágoras*, n. 12, 2011. 91-103.

DELLAGNELO, E. H. L.; SILVA, R. C. Análise de conteúdo e sua aplicação em pesquisa na administração. In: VIEIRA, M. M. F.; ZOVAIN, D. M. *Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática*. São Paulo: FGV, 2005. p. 97-118.

DOWBOR, L. Governabilidade e Descentralização. *Revista Paranaense do Desenvolvimento*, n. 83, 1994. 65-84.

FEITOZA, R. A. A.; TEIXEIRA, R. M. Inovação na Pequena Empresa: Mapeamento da produção científica internacional e nacional no período de 2000 à 2014. *Revista da Micro e Pequena Empresa FACCAMP*, 9, n. 1, 2015. 90-102.

FERREIRA, D. *Licitação Pública no Brasil e sua nova finalidade legal*. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2012.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO (FJP). *Produto Interno Bruto (PIB) de Minas Gerais*. Disponível em: <<http://fjp.mg.gov.br/produto-interno-bruto-pib-de-minas-gerais/>>. Acesso em: 30 ago. 2022.

LOPES, B. D. J.; DOULA, S. M. Deficiências no Processo de Compras Governamentais do Programa Nacional de Alimentação Escolar e seus Impactos no Desenvolvimento Local. *Desenvolvimento em Questão*, 17, n. 48, 2019. 175-192.

MARTINS, R. D.; VAZ, J. C.; CALDAS, E. D. L. A gestão do desenvolvimento local no Brasil: (des)articulação de atores, ***instrumentos e território***. *RAP - Revista de Administração Pública*, 44, n. 3, 2010. 559-590.

MENDONÇA, R. A. M. et al. INSTITUCIONALIZAÇÃO DE COMPRAS PÚBLICAS SUSTENTÁVEIS: UMA ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA DO GOVERNO DE MINAS GERAIS. *REAd*, 23, n. 3, 2017. 62-91.

MOTTA, C. P. C. *Eficácia Nas Licitações e Contratos*. 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

MOURA, M. S. et al. Gestão do desenvolvimento local, tempos e ritmos de construção: o que sinalizam as práticas. *RAP - Revista de Administração Pública*, 36, n. 4, 2002. 609-626.

SACHS, I. *Estratégias de transição para o século XXI - Desenvolvimento e meio ambiente*. São Paulo: Nobel/FUNDAP, 1993.

SEBRAE. *Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios*: 2016. 9. ed. São Paulo - SP: DIEESE, 2018.

SEPLAG. Resolução nº. 58 de 30 de novembro de 2007. *Define procedimentos complementares para aplicação do tratamento diferenciado e simplificado dispensado às Pequenas Empresas nas aquisições públicas e dá outras providências*, Belo Horizonte, MG, 2007. Disponível em: <http://www.compras.mg.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=733&Itemid=104>.

SEPLAG. Portal da Transparência SEPLAG-MG. *Portal de Compras, Pregões>Consulta Pregões>Campus*, Belo Horizonte, MG, 2018a. Disponível em: <<https://www1.compras.mg.gov.br/processocompra/pregao/consulta/consultaPregoes.html/>>.

SEPLAG. Portal da Transparência SEPLAG-MG. *Portal de Compras, Cadastro Geral de Fornecedores - CAGEF*, Belo Horizonte, MG, 2018b. Disponível em: <<https://www.cagef.mg.gov.br/fornecedor-web/>>.

SEPLAG. Portal da Transparência SEPLAG-MG. *Portal de Compras, Pregões>Consulta Pregões>Hospital Universitário*, Belo Horizonte, MG, 2018c. Disponível em: <https://www1.compras.mg.gov.br/processo-compra/pregao/consulta/consulta_Pregoes.html/>.

SEPLAG. Portal da Transparência SEPLAG-MG. *Portal da Transparência, Consulta Compras e Contratos*. Belo Horizonte, MG, 2018d. Disponível em: <<http://www.transparencia.mg.gov.br/compras-e-patrimonio/compras-e-contratos>>.

SOARES, C. S.; POSSOBOM, G. L. V. PARTICIPAÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS NAS COMPRAS PÚBLICAS E O DESENVOLVIMENTO LOCAL EM UM PEQUENO MUNICÍPIO DO RS. *Revista Estratégia e Desenvolvimento*, 1, n. 1, 2017. 15-37.

SQUEFF, F. D. H. S. *O Poder de Compras Governamental como Instrumento de Desenvolvimento Tecnológico: Análise do Caso Brasileiro*. Repositório IPEA. Brasília-DF: IPEA. 2014. p. 1-64.

UNIMONTES. Portal Universidade Estadual de Montes Claros. *Pregões Eletrônico: Campus e Hospital Universitário Clemente de Faria-HUCF/2015 – 2017*, Montes Claros, MG, 2017a. Disponível em: <<http://www.unimontes.br/index.php/licitacao-inicio>, CPL>.

UNIMONTES. Portal de Compras, Consulta a Pregões Eletrônicos. *Campus e Hospital Universitário Clemente de Faria – HUCF*, Montes Claros, MG, 2017b. Disponível em: <<http://www.unimontes.br/index.php/licitacao-inicio> CPL>.

UNIMONTES. Portal Universidade Estadual de Montes Claros. *Relatório de Gestão 2016*, Montes Claros, MG, 2017c. Disponível em: <http://unimontes.br/relatório_gestão/2016>.

UNIMONTES. Portal Universidade Estadual de Montes Claros. *Relatório de Gestão 2017*, Montes Claros, MG, 2017d. Disponível em: <<http://unimontes.br/relatoriogestao/2017>>.

VASCONCELLOS, M. A. S.; GARCIA, M. E. *Fundamentos de Economia*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

VASCONCELOS, F. C.; CYRINO, Á. B. Vantagem competitiva: os modelos teóricos atuais e a convergência entre estratégia e teoria organizacional. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 40, n. 4, 2000. 20-37.