

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

VALÉRIA SOUSA DE JESUS

**UTILIZAÇÃO DO PODER DE COMPRA GOVERNAMENTAL COMO
INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL**

VITÓRIA DA CONQUISTA – BA

2014

VALÉRIA SOUSA DE JESUS

**UTILIZAÇÃO DO PODER DE COMPRA GOVERNAMENTAL COMO
INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL**

Trabalho monográfico apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito para aprovação na disciplina Monografia II e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

ORIENTADORA: Sofia Pádua Manzano

VITÓRIA DA CONQUISTA – BA

2014

J56u Jesus, Valéria Sousa de.
Utilização do poder de compra governamental como instrumento
de desenvolvimento local / Valéria Sousa de Jesus,
2014.
93f.: il.;algumas col.
Orientador (a): Sofia Pádua Manzano.
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) –
Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, Vitória da
Conquista, 2014.

1. Administração pública – Poder de compra. 2.
Compras governamentais – Desenvolvimento local. I.
Universidade do Sudoeste da Bahia. II. Manzano, Sofia
Pádua. III. T.

CDD: 351.7

VALÉRIA SOUSA DE JESUS

**UTILIZAÇÃO DO PODER DE COMPRA GOVERNAMENTAL COMO
INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL**

Trabalho monográfico apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito para aprovação na disciplina Monografia II e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: 28/07/2014

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Prof^a Sofia Pádua Manzano

Prof^a Andréa Braz da Costa

Prof^a Eliana Santos

AGRADECIMENTOS

Ufa! Mais uma etapa termina agora. Chego ao fim dessa jornada com sentimentos de dever cumprido e, ao mesmo tempo, com medo e ansiedade, na expectativa do que estar por vir. Essa conquista impulsiona outras buscas e abre novos horizontes. Sei que hoje só alcancei uma pequena parte do que vou conquistar. Mas, a essa caminhada, não posso deixar de agradecer a todos que contribuíram e fizeram este momento inesquecível.

Hoje posso dizer que conquistei uma vitória, depois de tanto estudo e dedicação, porém, sozinha, não teria conseguido. Aproveito então para agradecer a todos que, de forma direta ou indireta, me ajudaram a realizar esse sonho.

Agradeço aos meus pais Erenita e Valdemar pelo apoio, compreensão e valores transmitidos. Agradeço aos meus irmãos, e a toda minha família por todo amor, carinho e apoio, sobretudo, à minha tia Dora e aos meus primos Gabriela, Daniel e Matheus. Ao meu amado namorado Alan, pelo incentivo contínuo acreditando no meu sucesso, pessoa maravilhosa que está sempre ao meu lado, com palavras de carinho.

Á minha TURMA LINDA, principalmente Ana Cristina e Maria Clara companheiras de jornada, cuja convivência e afinidade nos tornaram amigas. Sentirei saudades das risadas e das saídas. Por fim, agradeço aos meus amigos Regivânia e Henrique Lima, que mesmo distantes sempre me apoiaram e estiveram presente na minha vida, obrigada pelo carinho. Vocês são a família que escolhi! Hoje só posso dizer que valeu a pena!

RESUMO

Este trabalho analisa, por meio de pesquisas bibliográfica e documental, discussões e análises de autores, a utilização do poder de compra governamental como instrumento de desenvolvimento local. Tem-se por objetivo analisar o desenvolvimento local por meio do poder de compra governamental. A questão que norteia o trabalho é investigar de que forma o poder de compra governamental pode fomentar o desenvolvimento local. A análise faz considerações importantes sobre os princípios da Administração Pública e como a função compras é importante para as compras governamentais. Verifica, ainda, o conceito de desenvolvimento econômico e o desenvolvimento regional e local, além de analisar a organização espacial e suas diferentes escalas. Considera ainda o uso do poder de compra governamental e sua dinâmica, observa o empenho governamental, em específico, no que tange as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Neste sentido, utiliza-se a Constituição Federal, a Lei Federal nº 8666/1993 e a Lei Complementar nº 123/2006 como parâmetro legal e as discussões e análises extraídas da pesquisa bibliográfica e documental que trata do assunto proposto. Este trabalho, além disso, aponta alguns dados estatísticos, suas abrangências e seu público estudado. Para discorrer sobre o tema é utilizado o tipo de pesquisa descritiva. De forma conclusiva a análise identificou avanços no processo de compras, em que a legislação brasileira com o passar do tempo teve várias inovações e atualizações em busca de eficiência em relação às compras públicas, de modo que ampliou o seu uso de poder de compra junto aos fornecedores pela utilização de novos procedimentos eletrônicos, por meio de leis a maior participação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte como seus fornecedores.

Palavras-chaves: Compras Governamentais; Poder de Compra; Desenvolvimento Local.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 - Evolução do número de estabelecimentos por porte Brasil 2000-2012 (em R\$ milhões).....	69
Gráfico 2 - Evolução do número de emprego por porte Brasil 2002-2012 (em R\$ milhões).....	69
Gráfico 3 - Participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, emprego e massa de remuneração paga aos empregados formais nas empresas privadas não agrícolas. Brasil 2002-2012 (em %)......	70
Gráfico 4 - Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica...70	
Quadro 1 - Composição dos níveis da administração pública (âmbito estadual).....	16
Quadro 2 - Classificação dos estabelecimentos segundo porte.....	68

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de mesorregiões, de microrregiões e de municípios segundo as Unidades da Federação, do ano de 2010.....	47
Tabela 2 - Quais são os principais compradores individuais? (R\$) (Ano 2000).....	58
Tabela 3 - Evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte Brasil 2002-2012 (em %)......	71
Tabela 4 - Número de estabelecimentos com e sem empregadas por porte e setor de atividade econômica - Brasil 2012.....	72
Tabela 5 - Número e distribuição dos estabelecimentos por porte Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012.....	73
Tabela 6 - Número de micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica - Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012 (em n ^{os} absolutos).....	75
Tabela 7 - Distribuição das micro e pequenas empresas por localidade Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2011 e 2012 (em %)......	76
Tabela 8 - Distribuição dos municípios e dos estabelecimentos por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento - Brasil 2012.....	78
Tabela 9 - Distribuição das micro e pequenas empresas por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento - Brasil 2012.....	79
Tabela 10 - Evolução do número de empregos por porte do estabelecimento Brasil 2002- 2012 (em n ^{os} absolutos).....	80
Tabela 11 - Distribuição dos empregos por porte de estabelecimento Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação, 2012.....	81
Tabela 12 - Distribuição dos empregos por porte do estabelecimento, segundo classes de tamanho dos municípios - Brasil 2012.....	83
Tabela 13 - Distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas por localidade - Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2011 e 2012 (em %)......	85
Tabela 14 - Número de empregos gerados por setor de atividade econômica e porte do estabelecimento – Brasil 2012 (em n ^{os} absolutos).....	86

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ACE – Acordo de Complementação Econômica
- ALADI – Associação Latino-americana de Integração
- ADENE – Agência de Desenvolvimento do Nordeste
- APL's – Arranjos Produtivos Locais
- CATMAT – Catálogo Unificado de Materiais
- CATSER – Catálogo Unificado de Serviços
- CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
- CISG – Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadoria
- CGU – Controladoria-Geral da União
- DES – Direitos Especiais de Saque
- DLSG – Departamento de Logística e Serviços Gerais
- EPP – Empresa de Pequeno Porte
- GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio
- GPA – Acordo de Compras Governamentais da Organização Mundial do Comércio
- IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
- IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
- IRP – Intenções de Registro de Preços
- LC – Lei Complementar
- ME – Microempresa
- MGE – Média e Grande empresa
- MPE – Micro e Pequena empresa
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- ONGs – Organizações Não Governamentais
- ONU – Organização das Nações Unidas
- ONUBR – Organização das Nações Unidas no Brasil
- PIB – Produto Interno Bruto
- PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
- RAIS – Relação Anual de Informações Sociais
- RDC – Regime Diferenciado de Contratações Públicas
- RDH – Relatório de desenvolvimento Humano
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SERPRO – Serviço Federal de Processamento de Dados
SIAFI – Sistema de Execução Financeira da Administração Federal
SIASG – Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais do Governo Federal
SICAF – Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores
SICON – Sistema de Gestão de Contratos
SIDECE – Sistema de Divulgação Eletrônica de Compras
SISG – Sistema de Serviços Gerais
SISME – Sistema de Minuta de Empenho
SISPP – Sistema de Preços Praticados
SLTI – Secretária de Logística e Tecnologia da Informação
SUDENE – Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
UPP – Unidade de Políticas Públicas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1 COMPRAS GOVERNAMENTAIS	13
1.1 Princípios da Administração Pública.....	13
1.2 A função das compras para a Administração	17
1.2.1 <i>A função compra na Macroeconomia</i>	<i>19</i>
1.3 Compras Governamentais	21
1.3.1 <i>Compras Governamentais no âmbito internacional</i>	<i>22</i>
1.3.2 <i>Compras Governamentais no âmbito nacional.....</i>	<i>26</i>
1.3.3 <i>Legislação brasileira de Compras Governamentais.....</i>	<i>29</i>
2 DESENVOLVIMENTO REGIONAL E LOCAL.....	37
2.1 Conceito de Desenvolvimento.....	37
2.2 A organização espacial e suas diferentes escalas	41
2.2.1 <i>A noção de região.....</i>	<i>45</i>
2.2.2 <i>A noção de local.....</i>	<i>48</i>
2.3 Contextualizando o Desenvolvimento Regional e Local	49
3 O USO DO PODER DE COMPRA MUNICIPAL.....	56
3.1 A utilização do poder de compra e sua dinâmica	56
3.2 Definição de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.....	61
3.3 Importância das Micro e Pequenas Empresas para os municípios	65
CONSIDERAÇÕES FINAIS	87
REFERÊNCIAS.....	91

INTRODUÇÃO

No Brasil, a redefinição do papel do setor público se deu a partir de meados da década de 1970, de modo que este tema se fortalece, pois foi quando a economia brasileira começava a dar sinais de que seu crescimento não poderia se sustentar nos padrões até então vigentes. Contudo, foi a partir da doutrina Keynesiana que o Estado passou a dar maior ênfase ao poder de compra governamental. Durante grande parte do século XX, essa doutrina influenciou o governo brasileiro no sentido de intervir intensamente no setor produtivo nacional de bens e serviços.

Logo, neste contexto de uma política industrial, extremamente pró-ativa, o poder de compra governamental possuía um papel considerável como instrumento de desenvolvimento econômico, seja através das compras das empresas estatais, seja pelos consideráveis gastos público que compõem um importante elemento da demanda agregada.

As compras públicas são o processo por meio do qual o governo busca obter serviços, materiais e equipamentos necessários ao seu funcionamento de acordo com as leis e normas em vigor. Mesmo que as aquisições e contratações do setor público visem prioritariamente ao cumprimento das diversas missões governamentais, é evidente que uma utilização mais articulada do potencial econômico desta demanda pode viabilizar vários outros objetivos também associados ao processo de desenvolvimento.

Se antes a legislação brasileira não definia uma forma padrão para as compras do governo, a partir da Constituição Federal de 1988, em seu Artigo 37, inciso XXI (BRASIL, 2007), estabelece que a União, Estados e Distrito Federal e Municípios devem adquirir bens por meio de processo de licitação pública. Em 1993 a Lei nº 8.666 (BRASIL, 1993), passa a regulamentar o Artigo 37 da Constituição Federal, que estabelece as normas gerais sobre licitação e contratação de bens e serviços do governo.

Assim sendo, as compras compõem importante fração do gasto público. E os gestores da Administração Pública devem priorizar o desenvolvimento econômico e social, sendo de suma importância apoiar as microempresas e empresas de pequeno porte, de modo a constituir este apoio em uma ótima estratégia para gerar o desenvolvimento dos municípios e a inclusão social.

Posteriormente, em 2006 foi promulgada a Lei Complementar nº 123 que estabeleceu à Administração Pública a possibilidade de realizar certames licitatórios designado à participação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, desde que se respeite o limite de 30% como máximo em relação ao total licitado.

Em muitos casos o município tem ao seu alcance a possibilidade, ainda pouco explorada no Brasil, de utilizar o processo licitatório como fonte geradora de emprego e renda para a sociedade e de desenvolvimento locais.

Esta pesquisa tem como objetivo geral analisar o desenvolvimento local por meio do poder de compra governamental. Além disto, visa apresentar o conceito de compras governamentais e o poder exercido por estas; apresentar o conceito de desenvolvimento local e investigar como a utilização do poder de compra municipal pode ser empregada para o desenvolvimento local.

Deste modo, a pesquisa se propõe a responder o seguinte questionamento: De que forma o poder de compra governamental pode fomentar o desenvolvimento local?

Dito isto, o presente trabalho utiliza o tipo de pesquisa descritiva, pautado em pesquisas bibliográfica e documental, tanto em livros como em publicações via internet, e toma como base de referências, estudos, discussões e análises de escritores e organismos que debatem o tema proposto. As informações estatísticas foram extraídas dos Ministérios executivos como o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão; o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, entre outros, além de Institutos de Pesquisa como o IBGE, o IPEA, o DIEESE, e o SEBRAE, através de publicações anuais.

Vale ressaltar o caráter interdisciplinar desta pesquisa. Como compras governamentais, por suas características, ou seja, a publicidade, enseja legislação pertinente e específica, o presente estudo tratou também de questões da área do Direito Administrativo.

Dividido em três capítulos, o primeiro trata da fundamentação teórica, encontrada tanto em discussões de autores que pesquisam sobre a Administração Pública, bem como faz algumas considerações sobre a função compras, além disto, discorre sobre as compras governamentais.

No segundo capítulo é discutido o conceito de desenvolvimento econômico e desenvolvimento econômico regional e local, se observa dentre outros pontos a organização espacial e suas diferentes escalas.

Já no terceiro capítulo é abordado o uso do poder de compra e sua dinâmica, a definição de Microempresa e Empresas de Pequeno Porte, além de analisar a importância que as micro e pequenas empresas representam para os municípios.

1 COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Nas economias capitalistas minimamente desenvolvidas, em que o Estado tomou proporções significativas, as compras governamentais representam importante elemento a compor a demanda agregada. Esse capítulo objetiva expor a fundamentação teórica a ser utilizada nessa pesquisa, com vistas às discussões sobre as compras governamentais. O capítulo está dividido em três seções. Na seção 1.1 é feita uma contextualização sobre os princípios da Administração Pública. Na seção 1.2 trata sobre a função compras. Na seção 1.3 são tecidas algumas considerações sobre as compras governamentais.

1.1 Princípios da Administração Pública

Inicialmente, é preciso definir o conceito de Administração Pública. Segundo Meirelles (1976), o conceito de Administração Pública pode ser visto sobre alguns aspectos predominantes.

Administração Pública, em sentido formal, é o conjunto de órgãos instituídos para consecução dos objetivos do Governo; em sentido material, é o conjunto das funções necessárias aos serviços públicos em geral; em acepção operacional, é o desempenho perene e sistemático, legal e técnico, dos serviços próprios do Estado ou por ele assumidos em benefício da coletividade. Numa visão global, a Administração é, pois, todo o aparelhamento do Estado preordenado à realização de serviços, visando à satisfação das necessidades coletivas. A Administração não pratica *atos do governo*; pratica, tão somente, *atos de administração*, com maior ou menor autonomia funcional, segundo a competência do órgão e de seus agentes. (MEIRELLES, 1976, p. 43-44).

Ainda conforme Meirelles (1976), a Administração Pública não possui contornos bem definidos, logo a despeito disto, é preciso distinguir os princípios jurídicos básicos. Assim, “[...] *administrar* é gerir interesses, segundo a *lei*, a *moral* e a *finalidade* dos bens entregues à guarda e conservação alheias. [...] Administração pública, portanto, é a gestão de bens e interesses qualificados da comunidade, no âmbito federal, estadual ou municipal”. (MEIRELLES, 1976, p.64).

Consequentemente, os princípios básicos da Administração Pública conforme Meirelles (1976) estão consubstanciados em quatro regras: legalidade, moralidade, finalidade e publicidade. E são por estes princípios que hão de pautar todos os atos administrativos. Estes princípios básicos têm por definição:

Legalidade – A *legalidade*, como princípio de administração, significa que o administrador público está, em toda a sua atividade funcional, sujeito aos

mandamentos da lei, e às exigências do bem-comum, e deles não se pode afastar ou desviar, sob pena de praticar ato inválido e expor-se à responsabilidade disciplinar, civil e criminal, conforme o caso. [...] **Moralidade** – A *moralidade administrativa* constitui hoje em dia, pressuposto da validade de todo ato da Administração Pública. Não se trata [...] da *moral comum*, mas sim de uma *moral jurídica*, estendida como “o conjunto de regras de conduta tiradas da disciplina interior da Administração”. [...] **Finalidade** – *O princípio da finalidade* impõe que o administrador público só pratique o ato para seu *fim legal*. [...] **Publicidade** – *Publicidade* é a divulgação oficial do ato para conhecimento público e início de seus efeitos externos. (MEIRELLES, 1976, p.68-72, grifo do autor).

Com a Constituição Federal de 1988, surgiram outros princípios básicos, como determina o Art. 37, *caput* da Constituição Federal, que postula que a Administração Pública direta e indireta, de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá, além dos quatro já mencionados, aos princípios da impessoalidade, eficiência, proporcionalidade, ampla defesa, razoabilidade, contraditório, segurança jurídica, motivação e supremacia do interesse público.

Araújo e Arruda (2006) convergem com Meirelles (1976) em relação ao conceito de Administração Pública, estes conceituam a Administração Pública como sendo um conjunto coordenado de funções que visam à boa gestão da “coisa pública”, possibilitando que os interesses da sociedade sejam alcançados, sendo que a Administração Pública engloba todo o aparelhamento do Estado, preordenada à realização de seus serviços e visa à satisfação das necessidades coletivas. Logo, administrar é gerir os serviços públicos, e não apenas prestar um serviço e executá-lo.

Assim sendo, a Administração Pública tem como propósito possibilitar o cumprimento das funções básicas do Estado e isto funciona como um conjunto de processos por meio dos quais os recursos públicos são combinados e empregados com vistas a:

(i) definir e implementar as políticas públicas (que é feito por meio de estruturas próprias; descentralização para outros públicos, contratação de empresas, bem como ajustes de convênios e termos de parcerias com organizações não governamentais) e (ii) a realizar os serviços demandados pelas necessidades coletivas. (ARAÚJO; ARRUDA, 2006, p.2).

Ainda segundo os mesmos autores, a Administração Pública destaca-se por ser um conjunto de órgãos destinados, sobretudo, a cumprir as finalidades do Estado, ou seja, a busca da satisfação da coletividade.

Conforme Araújo e Arruda (2006) a palavra “Estado” surgiu na literatura política com Maquiavel, em *O Príncipe*. O termo Estado vem do latim *statu*, que significa estar de pé,

manter-se. Portanto, o Estado corresponde a uma organização político-jurídica de uma sociedade que realiza o bem público, com governo e território determinado. Podendo ser considerado o aparato jurídico-político de leis próprias.

Existem diversas teorias que tratam da formação do Estado, tendo como destaque as teorias de:

- Thomas Hobbes (1588-1679), John Locke (1632-1704) e Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) cuja ideia central é que o Estado surge de um acordo de vontades da sociedade, por meio de um contrato ou pacto social;
- Karl Marx (1818-1883) e Friedrich Engels (1820-1895). Para quem o Estado é o aparato super estrutural da sociedade que assegura e garante as relações sociais de produção estabelecidas. Por isso, para esses autores, o Estado tem caráter de classe, pois garante o poder da classe dominante.

Outro autor que trata sobre o tema Administração Pública é Kohama (1995), segundo ele a organização político-administrativa tem como função fundamental promover o bem-comum, pois o Estado é a organização política do poder. O Brasil, de acordo com dispositivos implantados no Primeiro Artigo da Constituição Federal, define-se como um Estado Federal:

A República Federativa do Brasil, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em Estado Democrático de Direito e tem como fundamentos:

I – a soberania;

II – a cidadania;

III – a dignidade da pessoa humana;

IV – os valores sociais do trabalho e da livre iniciativa;

V – o pluralismo político. (BRASIL, 2007).

Portanto, para desempenhar ou colocar à disposição da coletividade o conjunto de atividades e de bens, o Estado distribui-se em três funções essenciais: a normativa ou legislativa; a administrativa ou executiva; e a judicial. Além disso, essas funções originam-se dos Poderes do Estado, sendo inerentes ao Estado de Direito e, entre nós aplicados na Carta Magna. (KOHAMA, 1995).

Desta forma, a função normativa ou legislativa, isto é, aquela relativa a elaboração de leis, é exercida especialmente pelo Poder Legislativo; a função administrativa ou executiva, ou seja, a conversão da lei em ato individual e concreto, cabe ao Poder Executivo; e a função judicial, ou a que se refere à aplicação aos litigantes, pertence ao Poder Judiciário. Salvo as exceções previstas na Constituição, é vedado a qualquer dos Poderes delegar atribuições, pois quem for investido na função de um deles, não poderá exercer a de outro. (KOHAMA, 1995, p.35).

Ainda no sentido de conceituar a Administração Pública, diferente dos outros autores citados, Kohama (1999) introduz em sua análise a questão da hierarquização da estrutura administrativa pública. Logo, assim como todas as organizações administrativas, esta é baseada numa estrutura hierarquizada com níveis de autoridade, “correspondentes às diversas categorias funcionais, ordenada pelo Poder Executivo de forma que distribua e escalone as funções de seus órgãos e agentes, estabelecendo a relação de subordinação”. (KOHAMA, 1995, p.35).

Nota-se, então, de acordo com este autor, a Organização da Administração Pública atém-se ao Poder Executivo, que abrange as três esferas da administração do País, isto é, a União com cada um dos Estados e o Distrito Federal, e cada um dos Municípios, tendo suas referentes entidades autárquicas, fundações e entidades munidas de personalidades jurídicas com direito privado. (KOHAMA, 1995).

Observa-se que para Kohama (1995), a Administração Pública possui seu campo de atuação esquematizado pela organização da execução dos serviços, sendo dividida em dois níveis que compreendem os órgãos da Administração Pública Direta ou Centralizada, que abarca a estrutura administrativa dos três Poderes (Legislativo, Executivo e Judiciário e suas subdivisões) e os da Administração Indireta ou Descentralizada que é composta de entidades públicas dotadas de personalidade jurídica própria, e são vinculadas a esses Poderes através de determinação em lei. Como pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1- Composição dos níveis da administração pública (âmbito estadual)

DIRETA	INDIRETA
Assembleia Legislativa	Fundações
Tribunal de Contas	Empresas Públicas
Poder Executivo	Sociedades de economia mista
Governo do Estado	
Secretária de Estado	
Poder Judiciário	
Tribunal de Justiça	

Fonte: Araújo e Arruda (2006, p.7).

Neste sentido, para Araújo e Arruda (2006), além destas entidades mencionadas tem-se ainda a figura dos Fundos Especiais, que representam a concentração de recursos de diversas origens apontando, através de financiamentos ou negociações, para desenvolver ou solidarizar uma atividade estatal específica.

Por conseguinte, qualquer sistema precisa de controle para que possa existir ou continuar a ser. Assim sendo, a Administração Pública carece de controle, este é um conjunto

de medidas necessárias para o perfeito funcionamento de um sistema, sendo um elemento básico para continuação das operações deste. O controle tem como funções: prever, organizar, comandar, e coordenar. E desse conceito, tem-se uma divisão clássica entre: o heterocontrole, ou seja, o controle externo; e o autocontrole, isto é, controle interno.

 Todavia, a eficiência nesse contexto deve ser compreendida no seu sentido mais amplo, abarcando, inclusive, o sentido de eficácia. Não interessa para a sociedade que o administrador público apenas gaste bem os recursos que os cidadãos puseram em suas mãos para serem utilizados em proveito de todos (eficiência), mas que esses recursos sejam usados de forma racional econômica, sem detrimento da qualidade (economia), e que os resultados propostos pelas políticas governamentais sejam alcançados (eficácia). (ARAÚJO; ARRUDA, 2006, p. 17).

 Pautando nas abordagens dos autores ora mencionados, verifica-se que existem convergências entre suas abordagens, para os autores a Administração Pública é todo o aparelhamento do Estado que pratica atos de administração e visa à satisfação das necessidades coletivas. Entretanto, Komaha (1995) introduz em sua análise a questão da hierarquização da estrutura da Administração Pública, sendo esta dividida em dois níveis: Administração Pública Direta e suas subdivisões e Administração Pública Indireta e suas subdivisões. Deste modo, torna-se necessário analisar a relação entre a Administração Pública e a função das compras públicas exercida por esta.

1.2 A função das compras para a Administração

 Uma visão simples sobre as compras é encontrada em Baily et al. (2000, p.21), uma “atividade de compras é o mero ato de comprar; em essência, consiste em encontrar um fornecedor que esteja disposto a trocar os bens ou serviços exigidos por determinada soma em dinheiro”.

 Ainda conforme Baily et al. (2000, p. 31) uma definição dos objetivos das compras é “comprar a qualidade de material correta, no tempo certo, na quantidade exata, da fonte certa, ao preço adequado”, mesmo que esta definição seja superficial e simplista, nos fornece uma estrutura prática.

 Contudo, há outra visão sobre as compras que, para Azevedo (2011), consiste, antes de qualquer coisa, na obtenção de materiais, produtos e serviços, cuja aquisição ocorre no exterior da empresa, sendo estes necessários para o seu funcionamento. Sendo imprescindível, sobretudo, que seja adquirida nas quantidades necessárias e prazos pré-estabelecidos, primando pelos níveis de qualidade exigidos além da procura pelo menor preço.

Entretanto, os autores Heinritz e Farrell (1979) consideram as compras como uma função administrativa, que:

Mesmo em bases diferentes, a compra é por si própria, uma verdadeira função administrativa. Envolve ela a administração de materiais em uso corrente, desde a determinação de fontes de fornecedores e “vias de fornecedores”, passando pelo almoxarifado, até a entrega final nos pontos de produção, conforme se fizer necessário. Em todos os estágios há decisões a serem tomadas, quanto à qualidade, quantidade, cronogramas, origem e custo. Reconhece-se, assim, que a oferta de produtos de qualidade, em quantidade adequada e adquirida por um preço razoável são aspectos chave na viabilização econômica das unidades. (HEINRITZ; FARRELL, 1979, p.20).

Para Oliveira (2009) a administração das Compras Públicas, tradicionalmente, estava abarcada com as atividades operacionais diárias das empresas e não colaboravam com a tomada de decisões táticas e estratégicas. No entanto, essa orientação se alterou quando as empresas passaram a perceber como a função de compras poderia colaborar para o sucesso organizacional. Conforme Baily, Farmer e Jessop:

[...] as compras e a administração da cadeia de suprimentos passaram a ser reconhecidas como atividades estratégicas cruciais por aqueles preocupados com a gestão organizacional: hoje, nas empresas bem sucedidas, a área de compras influencia e participa da elaboração do planejamento estratégico organizacional. (2000 apud OLIVEIRA, 2009, p. 16).

No que diz respeito ao conceito da função de compras, esta é tida como:

[...] um processo de planejamento da aquisição, licitação, julgamento das propostas de fornecimento de materiais e serviços, bem como a contratação de fornecedores destinada ao fornecimento dos materiais e serviços utilizados pelas empresas. Desta forma, garante que os materiais e serviços exigidos sejam fornecidos nas quantidades corretas, com qualidade e no tempo desejado. (GONÇALVES, 2004 apud AZEVEDO, 2011, p.7).

Conforme Baily et al. (2000), existe uma busca por eficiência no processo de compras e esta também se aplica ao setor público, em que:

A busca de maior eficiência do setor público tem exigido mais teste de mercado, processo pelo qual os fornecedores de serviços são avaliados em relação aos fornecedores de mercadorias. Em muitos casos, isso tem levado à contratação de serviços em outros mercados ou países e a maior responsabilidade da área de compras ou de administração de contratos. (BAILY et al., 2000, p.17).

No que se refere às Compras Públicas, a Controladoria-Geral da União (CGU, 2011, p.23) diz que “de acordo com o art. 6º, inciso III, da Lei 8.666/93, compra é toda aquisição remunerada de bens para fornecimento de uma só vez ou parceladamente”.

A mudança dos padrões comerciais trouxe transformações significativas nas compras, sobretudo, nas governamentais. No entanto, estas mudanças recentes no setor público passaram a descentralizar as compras dando, assim, maior liberdade de ação às autoridades locais, tornando-os os principais tomadores de decisão. Portanto, estes não precisam aguardar por contratos centralmente negociados e agora pode comprar de quem preferir. (BAILY et al., 2000).

Enquanto que na situação de centralização anterior, os contratos negociados nem sempre ofereciam o que os clientes consideravam válido pelo preço pago. O resultado efetivo dessas mudanças no setor público foi o surgimento dos departamentos de compras centralizados, que se tornaram mais profissionais e orientados, no sentido de oferecer seus serviços de forma mais competente. (BAILY et al., 2000).

Outro ponto a salientar é o preço, pois no decorrer da pesquisa nota-se que comprar barato nem sempre quer dizer que vai atender os objetivos do setor. Portanto, o setor de Compras deve buscar sempre o melhor preço no mercado, mas deve-se manter o foco no resultado, pois, a qualidade tem que ser adequada, sobretudo, no que diz respeito às compras governamentais.

1.2.1 A função compra na Macroeconomia

Toda compra tem um impacto na economia. Quando se trata das compras governamentais, ou seja, o consumo do governo em bens e serviços, isto está ligado a estudos macroeconômicos. Quando se trata de macroeconomia, a teoria macroeconômica de Keynes (1982) parte do princípio da “demanda efetiva”. Segundo ele, são as decisões de gasto, seja público ou privado, em consumo e investimento, que determinam o nível de atividade econômica, além disto, são adicionadas as expectativas que guiam as decisões de investimento de longo prazo.

Conforme Keynes (1982), a ativação da demanda agregada é o principal instrumento econômico de um país. Não importa que esta demanda cresça de modo proporcional em vários mercados, mas sim que ela aumente. O importante é achar focos de ativação da demanda para que esta cresça. Logo, o “consumo – para repetir o óbvio – é o único fim e objetivo da atividade econômica. As oportunidades de emprego estão necessariamente imitadas pela extensão da demanda agregada. A demanda agregada só se deriva do consumo presente ou das reservas para o consumo futuro”. (KEYNES, 1982, p.94).

Para Keynes (1982), a demanda gera a compra de produtos e leva, assim, a novas demandas, novas remunerações e novos consumos. Assim, cria impulsos de consumo que seria representada por uma espécie de multiplicador da demanda, isto é, ampliação do consumo. Portanto, “o incremento da demanda agregada é igual ao produto do acréscimo do investimento agregado e o multiplicador determinado pela propensão marginal a consumir”. (KEYNES, 1982, p.107). Por conseguinte, este processo pelo qual o aumento inicial de renda gera aumentos induzidos no consumo, é o mesmo para um aumento nos gastos do governo e nos investimentos.

Segundo Keynes (1982), a demanda agregada não é apenas formada pelo consumo, mas também pelos gastos de investimento realizados pelo governo para avivar uma economia, que podem ser ativados no curto prazo por meio de políticas fiscais e monetárias como empréstimos externos ou emissão de moeda.

Portanto, Keynes (1982) propõe uma atuação mais efetiva do Estado tanto através de gastos públicos, que compensem a falta de investimento privado, quanto pelo direcionamento e incentivos aos investimentos, por meio da redução da carga tributária. Assim, os gastos do governo têm o mesmo efeito sobre a renda de equilíbrio que um aumento unitário nos dispêndios autônomos.

Assim sendo, para Dornbusch et al. (2009) a macroeconomia é a área da economia que estuda o comportamento dos agregados econômicos que tem momentos de retração e expansão.

A macroeconomia enfoca o comportamento econômico e as políticas econômicas que afetam o consumo e o investimento, [...] a balança comercial, os determinantes de mudanças nos salários e preço, as políticas monetária e fiscal, o estoque de moeda, o orçamento federal, as taxas de juros e a dívida interna. (DORNBUSCH et al., 2009, p. 3).

O consumo do governo é parte principal desta pesquisa, e percebe-se que este é parte integrante da demanda agregada. Conforme Dornbusch et al. (2009, p.186)

no modelo mais básico de demanda agregada, o gasto determina o produto e a renda, mas o produto e a renda também estipulam o gasto. Em particular, o consumo depende da renda, porém, o aumento do consumo eleva a demanda agregada e, portanto, o produto.

Portanto, de maneira geral, a demanda agregada é o somatório das despesas da sociedade com bens e serviços, na forma de consumo privado, das unidades familiares (C); das unidades produtoras de investimento (I); e do agente Governo com as despesas governamentais (G) e com as exportações e importações (X- M). Desta forma, a demanda

agregada é caracterizada pela soma da função consumo com investimentos, gastos públicos e exportações líquidas.

De maneira mais específica tem-se que a “demanda agregada consiste no gasto planejado das famílias com consumo, das empresas com seus bens de investimento, do governo por suas compras de bens e serviços e, também, incluem as exportações líquidas.” (DORNBUSCH et al., 2009, p. 207).

Para Dornbusch et al. (2009), o consumo explica cerca de 70% da demanda agregada, mais que todos os outros setores combinados. As flutuações do consumo são proporcionalmente menores que as flutuações do PIB. Portanto, o consumo constitui uma parcela grande do PIB e ele é relativamente estável.

Logo, aumentos dos gastos públicos elevam a demanda agregada e, por conseguinte, a arrecadação tributária. Entretanto, a arrecadação tributária sobe menos que o aumento dos gastos públicos e, por sua vez, o aumento dos gastos públicos eleva o déficit orçamentário. (DORNBUSCH et al., 2009).

Segundo Dornbusch et al. (2009), quando há uma recessão, as pessoas esperam e exigem que o governo faça algo. Assim sendo, o governo afeta diretamente o nível de renda de equilíbrio de duas formas distintas. Em primeiro lugar, as compras públicas de bens e serviços são um componente da demanda agregada. E, em segundo lugar, temos que os impostos e transferências afetam a relação entre produto e renda, e a renda disponível para consumo e poupança, aferidas pela família. Portanto, “as compras públicas e transferências pelo governo comportam-se como aumento de gastos autônomos em relação a seus efeitos sobre o nível de equilíbrio da renda”. (DORNBUSCH et al., 2009, p.208).

Outro ponto referente às compras governamentais de bens e serviços é o do déficit orçamentário, este é o resultado negativo das receitas do governo sobre os gastos. Logo, quando o governo gasta mais do que recebe, o orçamento está em déficit. O tamanho do déficit (ou superávit) orçamentário é afetado pelas variáveis de política fiscal do governo. (DORNBUSCH; et al., 2009).

1.3 Compras Governamentais

Para compreender melhor o fenômeno é primordial entender o que são as compras da Administração Pública e de que forma estas podem ajudar no desenvolvimento. Conforme Assis e Schmidt (2009), as compras públicas são o processo pelo qual o governo busca obter

serviços, materiais e equipamentos necessários para seu funcionamento de acordo com as leis em vigor.

As aquisições e as contratações visam à manutenção e ao investimento em infraestrutura física e ao fortalecimento das capacidades humanas que, assim, constituem a base para o desenvolvimento de um país. Ainda que as aquisições e as contratações do setor público tenham como objetivo prioritário o cumprimento das diversas missões governamentais, é inegável que uma utilização mais articulada do potencial econômico desta demanda possa viabilizar diversos outros objetivos também associados ao processo de desenvolvimento. (ASSIS; SCHMIDT, 2009, p.9).

Portanto, a utilização do poder de compra governamental pode se transformar em uma função econômica e social na medida em que a demanda por bens e serviços da Administração Pública, aumenta. Assim, o papel do Estado está na promoção de políticas redistributivas e, por conseguinte, do desenvolvimento econômico.

1.3.1 Compras Governamentais no âmbito internacional

De maneira sucinta, os princípios básicos de um Acordo sobre Compras Governamentais abrangem entre outros, a adoção de tratamento racional e a não discriminação em relação aos bens e produtores dos demais países participantes do acordo. Outro princípio básico diz respeito à transparência das leis, regulamentos, normas e práticas adotadas pelos países. (MOREIRA; MORAIS, 2002).

Atualmente existe menos liberdade para as políticas e as práticas de compras serem desenvolvidas independentes das influências externas. Um exemplo disto é a Comunidade Europeia que estabelece obrigações sobre as compras realizadas pelo setor público. (BAILY et al., 2000).

Na linguagem da Organização Mundial do Comércio (OMC), compras governamentais significam o processo pelo qual um governo obtém mercadorias ou serviços, ou uma combinação de ambos, ou passa a ter seu uso, para fins próprios e não para venda ou revenda comercial ou, ainda, para utilização na produção ou no fornecimento de mercadorias ou serviços destinados à venda ou revenda comercial.

Conforme Moreira e Moraes (2002) o primeiro acordo multilateral que estabelecia regras para redução de tarifas de importação entre países signatários, foi assinado em 1947, sob o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), excluiu explicitamente as compras governamentais das obrigações de tratamento nacional concedido aos bens dos países-membros do acordo. Segundo os autores:

Em âmbito mundial, o primeiro esforço para incluir o tema compras governamentais nas normas de comércio de desgravação tarifária ocorreu nas negociações da Rodada Tóquio, resultando no primeiro acordo plurilateral deste tipo, assinado em 1979, e que entrou em vigor em 1981. Posteriormente, como resultado das negociações desenvolvidas na Rodada Uruguai, entre 1986-94, o acordo foi renovado, com sua versão atual tendo sido assinada em 15 de abril de 1994, mesma data de criação da Organização Mundial de Comércio, e entrou em vigor em 1º de janeiro de 1996. O Acordo de Compras Governamentais tem a adesão de 27 países, expandindo a cobertura, em relação ao acordo anterior, para incluir governos subcentrais (estados/ províncias e prefeituras), empresas públicas, serviços e construção civil. (MOREIRA; MORAIS, 2002, p.10).

Conforme Moreira e Morais (2002) no texto introdutório do Acordo de Compras Governamentais da OMC (GPA) o objetivo global a se obter com a adoção do acordo é a liberalização e a expansão do comércio mundial e o aprimoramento das normas que orientam as transações comerciais entre os países. Logo, o GPA estabelece um conjunto de direitos e obrigações na área de contratações públicas, definindo as entidades públicas abrangidas, as modalidades de licitação, os procedimentos para a qualificação dos fornecedores, entre diversas outras provisões.

No que diz respeito às normas, estas se aplicam a partir de valores mínimos de compras governamentais, definidos em anexos para cada um dos países-membros, e expressos em Direitos Especiais de Saque (DES). Portanto, para entidades dos governos federais, o limite de valor mínimo para compras de bens e serviços é de 130.000 DES; para contratos de construção, o limite mais comum é de 5.000.000 DES. Para entidades dos governos subcentrais, o valor alcança 200.000 DES ou 355.000 DES, de acordo com o país. Para empresas públicas, o valor mais comum para bens e serviços é de 400.000 DES, sendo de 5.000.000 DES o limite para contratos de construção civil. (MOREIRA; MORAIS, 2002).

No que diz respeito às modalidades de licitação prevista no GPA, tem-se:

São três as modalidades de licitação previstas no GPA, conforme o grau de abertura para a participação dos fornecedores: procedimentos abertos, em que todos os interessados podem apresentar propostas; procedimentos de licitação seletiva, em que os fornecedores convidados a participar podem apresentar propostas; e procedimentos de licitação restrita – sob determinadas condições, os entes públicos entram em contato com os fornecedores individualmente. (MOREIRA; MORAIS, 2002, p.11).

Conforme Morais e Moreira (2002), um aspecto especial do acordo refere-se ao tratamento diferencial para países em desenvolvimento que aderirem a ele, em razão da necessidade de que sejam resguardados o equilíbrio do balanço de pagamentos e a manutenção de reservas adequadas para a implementação de programas de desenvolvimento

econômico, nessas condições, esses países podem negociar exceções às normas de tratamento nacional.

No que tange ao acordo sobre compras governamentais, este apresenta os seguintes países signatários:

Acordo sobre Compras Governamentais (*Government Procurement Agreement – Acuerdo sobre Contratación Pública*) constitui um dos quatro Acordos Plurilaterais no contexto da Organização Mundial do Comércio – OMC. Em sua versão atual, com vigência a partir de 1º de janeiro de 1996, são signatários: Alemanha, Áustria, Bélgica, Canadá, Cingapura, Coréia, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Grécia, Holanda e Aruba, Hong Kong, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Japão, Liechtenstein, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça. (MOREIRA; MORAIS, 2002, p.21).

Apesar da pressão internacional, o Brasil, como maior parte dos países em desenvolvimento, não é signatário do Acordo sobre Compras Governamentais da OMC. Entretanto, conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, no Brasil os entes governamentais devem destinar recursos públicos para a aquisição de bens, serviços e obras, ou seja, as compras governamentais que são regulamentadas pela Lei nº 8.666, de 1993, mais conhecida como Lei de Licitações.

O Brasil participa de algumas negociações internacionais de compras governamentais. Dentre as negociações, inclui a Argentina, Paraguai e Uruguai que negociaram o Protocolo de Contratações Públicas do MERCOSUL, tendo como objetivo garantir tratamento não discriminatório aos bens, serviços e obras públicas originárias fornecidas por provedores e prestadores dos Estados Parte do bloco.

Conforme Brasil, portal do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, outros acordos dos quais o Brasil faz parte são:

- Preferência Tarifária Regional entre países da ALADI (PTR-04)
- Acordo de Sementes entre países da ALADI (AG-02)
- Acordo de Bens Culturais entre países da ALADI (AR-07)
- Brasil - Uruguai (ACE-02)
- Brasil - Argentina (ACE-14)
- Mercosul (ACE-18)
- Mercosul - Chile (ACE-35)
- Mercosul - Bolívia (ACE-36)
- Brasil - México (ACE-53)
- Mercosul - México (ACE-54)

- Automotivo Mercosul - México (ACE-55)
- Mercosul - Peru (ACE-58)
- Mercosul - Colômbia, Equador e Venezuela (ACE-59)
- Brasil - Guiana (ACE-38)
- Brasil - Suriname (ACE-41)
- Brasil - Venezuela (ACE-69) - AINDA SEM VIGÊNCIA
- Mercosul - Cuba (ACE-62)
- Mercosul/ Índia
- Mercosul/ Israel
- Mercosul/ SACU - AINDA SEM VIGÊNCIA
- Mercosul/Egito - AINDA SEM VIGÊNCIA
- Mercosul/Palestina - AINDA SEM VIGÊNCA

Além dos mencionados acordos de compras internacionais, o Brasil também aderiu à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadoria (CISG) sobre contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Sendo o 79º país a ingressar na chamada Convenção de Viena de 1980, legislação que permite diminuir os custos e riscos destas modalidades de contratos, dinamizando o comércio internacional.

Conforme a Organização das Nações Unidas (ONU), primeiramente, a Câmara dos Deputados aprovou o texto da CISG em 8 de maio de 2012 e posteriormente, no dia 16 de outubro de 2012 foi aprovada a norma jurídica pelo Congresso Nacional, promulgando, neste dia, o Decreto Legislativo de nº 538/2012, através do qual aprovou o texto da Convenção, e entrou em vigor para o Brasil no dia primeiro de abril de 2014. A adesão foi concluída com o depósito do instrumento de adesão junto ao Secretário-Geral da ONU Ban Ki-moon.

De acordo com a ONU estima-se que mais de dois terços de todas as transações internacionais de mercadorias sejam reguladas pela Convenção de Viena de 1980. A CISG fornece um padrão uniforme moderno e equitativo para contratos de venda, isto reduz os riscos legais e custos de transação, o que beneficia empresas e consumidores.

Conforme Brasil, portal do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 17,3% de todos os bens exportados pelo Brasil em 2011, o que correspondente a 44,3 bilhões de dólares, foram para a China e 14%, ou 32,7 bilhões de dólares de todos os bens importados vieram da China. Sendo que a China é Estado-Parte da CISG desde 1988, fazendo parte dos signatários originais.

Conforme a ONU, a Convenção de Viena de 1980 é um passo vital no desenvolvimento de práticas contratuais padronizadas em todo o mundo e pode ser vista como um exemplo positivo da globalização. Esta estruturalmente contém 101 artigos, dividindo-se em quatro partes. A primeira, trata do seu campo de aplicação e dispositivos gerais; a segunda, prevê normas sobre a formação do contrato; a terceira, trata dos direitos e obrigações do vendedor e comprador e a quarta e última parte se refere às obrigações recíprocas entre os Estados.

Ainda conforme Moreira e Morais (2002) o Acordo sobre Compras Governamentais compreende 24 artigos e quatro Apêndices, sendo 10 dispendo sobre: âmbito de aplicação; valoração dos contratos; tratamento nacional e não-discriminação; regras de origem; tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento; especificações técnicas; modalidades, procedimentos, condições e prazos de licitação, para apresentação de propostas e qualificação de licitantes; procedimentos de seleção e adjudicação de contratos; regras sobre transparência; preferências à produção nacional; informação e exame das obrigações das entidades e dos países signatários; procedimentos de impugnação; consultas e solução de controvérsias; exceções e compensações às demais partes signatárias.

1.3.2 Compras Governamentais no âmbito nacional

No Brasil, a redefinição do papel do setor público se deu a partir de meados da década de 1970, em que este tema se fortaleceu, pois foi quando a economia brasileira começava a dar sinais de que seu crescimento não poderia se sustentar nos padrões até então vigentes.

O Estado brasileiro atualmente, segundo Sousa Jr. (2008) tem como principais funções de compra as que são praticadas pela Administração Direta, suas Autarquias e Fundações. Os dados do ano 2000 fornecidos pelo Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais do Governo Federal (SIASG) mostram que “as compras dos três níveis de governo, somando os 5.564 municípios, seus 27 estados e o Distrito Federal estão estimadas em cerca de 255 bilhões de reais, algo em torno de 13% do Produto Interno Bruto – PIB – brasileiro”. (SOUSA JR., 2008, p.3).

No que se refere às Compras Públicas o Governo Federal utiliza o seu poder de compra para incentivar diversos setores da economia brasileira. Conforme o Ministério do Planejamento, o Governo utiliza-se de política de fornecimento de bens e serviços por MPEs e

a aquisição de itens sustentáveis. Logo, entende-se que o governo direciona recursos para áreas estratégicas para o desenvolvimento do país.

O Programa Compras Governamentais tem como principal finalidade o aperfeiçoamento das normas, procedimentos e sistemas de informação que suportam a operacionalização das compras e contratações governamentais, destaque no aumento constante da utilização do Pregão Eletrônico com impacto expressivo na redução dos preços pagos pela Administração.

O Governo Federal utiliza-se de várias secretarias e através delas o Governo desempenha o seu papel, dentre elas destaca-se a Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação (SLTI) onde são disponibilizados sistemas para realização e acompanhamento de compras eletrônicas, cadastro de fornecedores e diversas informações sobre licitações, contratações, processos de aquisições de bens, passagens e diárias da Administração Pública Federal.

Existem alguns sistemas que ajudam o Governo a gerir o processo das compras públicas. De acordo com o Portal do Ministério do Planejamento, um deles é o Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais (SIASG), instituído pelo Decreto nº 1.094, de 23 de março de 1994. Este sistema informatizado serve de apoio às atividades operacionais do Sistema de Serviços Gerais (SISG) e tem por objetivo integrar os órgãos da Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional.

Formado por subsistemas, este Sistema é caracterizado por abarcar as diferentes etapas do processo licitatório, como a divulgação e a realização das licitações, a emissão de notas de empenho, o registro dos contratos administrativos, a catalogação de materiais e serviços e o cadastro de fornecedores. Em suma, é um conjunto informatizado de ferramentas para operacionalizar internamente o funcionamento sistêmico das atividades inerentes ao SISG, os quais são: gestão de materiais, edificações públicas, veículos oficiais, comunicações administrativas, licitações e contratos, sendo que o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MP) é o órgão central normativo.

Atualmente, a utilização da tecnologia da informação nos procedimentos de compras e contratações da administração federal no Brasil representa importante experiência de aplicação de sistemas de compra eletrônica ao ambiente dos governos. O SIASG é a ferramenta de apoio informatizado aos processos de licitação, que tem percorrido trajetória de avanço em direção a sua consolidação como ferramenta de uso unificado e abrangente.

Segundo Fernandes (2003), o desenvolvimento do SIASG tem possibilitado o aproveitamento e a exploração das potencialidades que a tecnologia tem e em direção à

introdução de inovações nos procedimentos de compra, incluindo até mesmo a revisão de normas e leis. Algo feito nesse sentido foi a criação, na *Internet*, do portal de compras Comprasnet, que permitiu o aumento das funcionalidades oferecidas e a forma de acesso. Conforme Brasil, portal do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão do Brasil, este portal é:

gerenciado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MP), é a plataforma para operar processos eletrônicos de aquisições e disponibilizar informações referentes às licitações e contratações promovidas pela Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional. No sítio podem ser consultados editais e atas e acompanhadas as licitações pela sociedade. São também disponibilizados os manuais, a legislação pertinente, o cadastro de fornecedores, dentre outras.

Ainda pelo Portal de Compras Comprasnet, pode-se realizar as licitações previstas na Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, como, por exemplo, convites, tomadas de preço e concorrência, os pregões e as cotações eletrônicas, além das Intenções de Registro de Preços (IRP) e os contratos sob o Regime Diferenciado de Contratações Públicas (RDC).

Portanto, há uma organização no que se refere à área de compras governamentais,

A área de compras governamentais está organizada na forma de sistema, integrado por unidades administrativas distribuídas por todos os ministérios, autarquias e fundações públicas da administração federal. Trata-se do Sistema de Serviços Gerais – SISG, cujo órgão central é a Secretária de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI, que compõe a estrutura do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão – MP. O SISG abrange os 22 ministérios civis, as Secretarias da Presidência da República e mais de 300 autarquias e fundações públicas. Esse Sistema organiza a gestão das atividades de serviços gerais, o que inclui as licitações, contratações, transporte, comunicação administrativas, documentação e administração de edifícios públicos e de imóveis funcionais. O SIASG é a ferramenta informatizada de apoio à gestão dos serviços gerais. (FERNANDES, 2003, p.1).

Já o Departamento de Logística e Serviços Gerais (DLSG) está relacionado com as funções de compra e contratações governamentais. De modo que este emite normas e orienta a sua aplicação nas áreas de administração de materiais, obras e serviços, transportes, comunicações administrativas e licitações e contratos. Sendo este responsável, também, pelo gerenciamento e operacionalização sistêmicos das atividades do SISG, cujos serviços de operação são prestados pela empresa pública Serviço Federal de Processamento de Dados (SERPRO).

Conforme Fernandes (2003), no Brasil, existe um aparato legal e normativo no que diz respeito às compras governamentais. Sendo estabelecida na Constituição Federal a exigência do processo licitatório para a compra ou alienação de bens e a contratação de obras

e serviços de qualquer natureza, tendo em vista assegurar a igualdade de condições a todos os interessados em vender ou comprar do Estado (art. 37, XXI).

Outro importante sistema é o Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF). Este tem por objetivo cadastrar e habilitar pessoas físicas ou jurídicas que tenham interesse em participar de licitações promovidas por órgãos e entidades da Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional. Assim, aumenta as opções de compras do Governo Federal e permite o acompanhamento do desempenho dos fornecedores cadastrados no sistema.

Portanto, no cadastramento no SICAF é desnecessária a reapresentação da documentação encaminhada pelo fornecedor para renovação de cadastro, e através de consulta *online* automática é possível atestar as certidões de regularidade fiscal e de seguridade social, que são condições indispensáveis para a participação nas licitações, de modo que torna dispensável a comprovação da documentação em papel.

1.3.3 Legislação brasileira de Compras Governamentais

As modalidades, procedimentos e requisitos legais de compra e venda por meio de licitações públicas estão explicitados na Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993, conhecida como Lei das Licitações, regulamenta o Art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Os dispositivos dessa lei alcançam também a aquisição de bens e serviços pelas entidades da administração indireta e pela Administração Pública dos Estados e dos Municípios.

De acordo com a Controladoria-Geral da União (2011, p.35, grifo do autor)

o art. 38, da Lei n.º 8.666/1993, o procedimento da licitação *será iniciado com a abertura de processo administrativo (fase interna)*, devidamente autuado, protocolado e numerado, contendo a autorização respectiva, a indicação sucinta de seu objeto e do recurso próprio para a despesa.

Conforme Mukai (1999, p.242),

o Estado realiza os serviços mediante recursos que são da população, do povo. E, por isso mesmo, conceberam-se diversos princípios (de direito público) destinados a fazer com que o agente administrativo não pulverize e desvie tais recursos de suas verdadeiras finalidade.

Existem princípios que são contemplados no Art. 3º da Lei n.º 8.666/93 a qual contém as informações básicas das licitações, destacados por Mukai (1999, p.242):

Tais são os princípios da legalidade (o administrador público só pode fazer o que o direito público o autoriza fazer), o da finalidade administrativa, o da igualdade dos administrados perante a Administração (decorre do princípio geral de que todos são iguais perante a lei), o da impessoalidade do interesse público (o administrador público, ele só, sem autorização legal, não pode abrir mão do interesse público) etc.

Tem-se como disposições gerais desta lei:

Art. 1º Esta Lei estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

Parágrafo único. Subordinam-se ao regime desta Lei, além dos órgãos da administração direta, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Art. 2º As obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações, concessões, permissões e locações da Administração Pública, quando contratadas com terceiros, serão necessariamente precedidas de licitação, ressalvadas as hipóteses previstas nesta Lei.

Parágrafo único. Para os fins desta Lei, considera-se contrato todo e qualquer ajuste entre órgãos ou entidades da Administração Pública e particulares, em que haja um acordo de vontades para a formação de vínculo e a estipulação de obrigações recíprocas, seja qual for a denominação utilizada. (BRASIL, 1993).

A Lei nº 8666, 21 de junho de 1993 e suas alterações posteriores estabelecem, portanto, as normas gerais sobre licitações e contratos administrativos referentes a obras, compras, alienações e locações no âmbito da Administração Pública.

Conforme a Controladoria-Geral da União (CGU, 2011), tem-se como principal instrumento para a convocação das licitações o edital, o qual:

[...] é o instrumento por meio do qual a Administração torna pública a realização de uma licitação. É o meio utilizado para todas as modalidades de licitação, exceto a modalidade convite, que utiliza a denominação de carta-convite. Nele, a Administração fixa os requisitos para a participação, define o objetivo e as condições básicas do contrato e convida a todos os interessados para que apresentem suas propostas. [...] Após a publicação do edital, qualquer falha ou irregularidade constatada, *se insanável*, levará à anulação do procedimento. (CGU, 2011, p.24).

No que tange às licitações, conforme o Art. 3º da Lei Federal nº 8666/93 e modificada pela Lei nº 12.349, de 2010, tem-se que:

A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade

administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos. (BRASIL, 2010).

Segundo o Art. 20. da Lei Federal nº 8666/93, “as licitações serão efetuadas no local onde se situar a repartição interessada, salvo por motivo de interesse público, devidamente justificado”. No que diz respeito à legislação brasileira, a Lei Federal criou cinco modalidades de licitações para aquisição de bens e a contratação de obras e serviços pelos órgãos públicos, constitui-se as seguintes modalidades de licitação para compras e contratações:

a) Concorrência: os interessados devem comprovar atender a requisitos de qualificação exigidos em edital; aplica-se a compras em valores acima de R\$650 mil (US\$ 216 mil) ou de R\$ 1,5 milhão (US\$ 500 mil), no caso de obras e serviços de engenharia; Tomada de Preços: convoca fornecedores previamente cadastrados, aplicando-se a compras em valores até R\$ 650 mil (US\$ 216 mil) ou até R\$1,5 milhão (US\$ 500 mil), no caso de obras e serviços de engenharia; b) Pregão: aberto aos interessados que atendem aos requisitos de qualificação, aplica-se à aquisição de bens e serviços comuns, de qualquer valor; c) Convite: prevê a escolha e convite a um mínimo de três fornecedores no ramo pertinente ao objeto, podendo ser adotada para compras em valor até R\$ 80 mil (US\$ 26 mil), ou R\$ 150 mil (US\$ 50 mil), em se tratando de obras e serviços de engenharia; d) Concurso: adotado para a escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante atribuição de prêmio ou remuneração conforme critérios definidos em edital; e) Leilão: modalidade adotada para venda de bens inservíveis, produtos apreendidos ou penhorados, mediante lances. (FERNANDES, 2003, p.3).

De acordo com a Controladoria-Geral da União (2011), dois critérios devem ser levados em conta quanto à definição da modalidade da licitação:

Dois critérios são utilizados na definição da modalidade de licitação, um quantitativo e outro qualitativo. De acordo com o critério qualitativo, a modalidade de licitação deverá ser definida em função das características do objeto licitado, independentemente do valor estimado para a contratação. Já pelo critério quantitativo, a modalidade será definida em função do valor estimado para a contratação, se não houver dispositivo obrigando a utilização do critério qualitativo. (CGU, 2011, p.16).

Conforme o Art. 14 da Lei Federal nº 8666/93 “Nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa”.

Para que as compras e contratações ocorram são utilizados como critérios para julgamento das propostas, o que prevê a legislação, ou seja: menor preço, melhor técnica, a combinação entre técnica e preço. Entretanto, é permitida a dispensa de licitação, quando esta ocorrer até um valor limite (R\$ 8 mil e R\$ 16 mil, respectivamente, para bens e serviços ou obras e serviços de engenharia), em situações excepcionais de emergência, calamidade, guerra e quando o processo licitatório conduzir a resultados antieconômicos. Quanto aos processos

de compra e suas fases, tem-se: preparação, convocação, habilitação, competição e contratação. (FERNANDES, 2003).

Deste modo, a licitação,

compreende procedimentos com características e componentes de caráter comercial, envolvendo a negociação de propostas de preço, e de caráter jurídico-legal, sujeitando-se a controles, interposição de recursos e aplicação de sanções administrativas. (FERNANDES, 2003, p.4).

Outro ponto a se destacar é a chegada da internet, a qual permitiu inovações no campo da licitação pública, que possibilita comprar os mais diversos bens ou contratar obras de elevado valor através do meio eletrônico. Dentre as inovações implantadas no processo de licitação, a que possui maior impacto até agora, é o pregão, que pode ocorrer de duas formas: o pregão eletrônico, que se dá exclusivamente no meio virtual, na internet; e o presencial. Esta modalidade de licitação propicia a confrontação direta entre os interessados, através de lances, até a proclamação de um vencedor.

Conforme Fernandes (2003), a disputa tem como objetivo reduzir os preços propostos inicialmente. A sua aplicação só é possível para a aquisição de bens ou serviços com características de padronização, que aceitam a comparação e julgamento das propostas com base apenas no critério de menor preço.

Existem outras modalidades como: a contratação por cotação eletrônica de preços sendo este um procedimento similar ao pregão eletrônico, voltada para aquisição de bens de pequeno valor (inferior a R\$ 8 mil) junto a fornecedores do mesmo município, dirigido à pronta entrega. Outra importante inovação foi a regulamentação da Licitação por Sistema de Registro de Preços, prevista na Lei de Licitações.

As despesas de custeio compõem a fatia mais importante das compras governamentais, compreendendo cerca de R\$ 10,9 bilhões. A prestação de serviços de pessoas jurídicas, que é responsável por 57% do custeio é o item de despesa com maior peso. Inclui-se nesse item os serviços prestados por empresas de manutenção predial em atividades como limpeza, conservação e segurança, com elevado impacto nas despesas totais. (FERNANDES, 2003).

Com a implantação do sistema eletrônico de apoio às compras, isto é, a inserção do SIASG/Comprasnet. Sendo este constituído por um conjunto de módulos que realizam procedimentos do processo de compras e contratações. Estes módulos estão conectados à plataforma web, permitindo o acesso por meio da internet, sendo o ponto de entrada o portal Comprasnet. O portal também permite à consulta a uma base de legislação, normas e manuais sobre compras. A estrutura de módulos do Siasg/Comprasnet, segundo Fernandes:

Cadastro de fornecedores: o Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores – SICAF, cadastra e habilita parcialmente as pessoas físicas ou jurídicas interessadas em participar das contratações da administração federal.

Catálogos de materiais e de serviços: o Catálogo Unificado de Materiais – CATMAT e o Catálogo Unificado de Serviços – CATSER, registram de forma padronizada as especificações técnicas que descrevem e estabelecem requisitos de desempenho para materiais e serviços adquiridos, integrando os editais e contratos da administração federal.

Divulgação eletrônica de editais: o Sistema de Divulgação Eletrônica de Compras – SIDEC, divulga no portal Comprasnet os avisos e editais relativos a contratações e realiza o seu encaminhamento simultâneo para publicação pela Imprensa Nacional.

Registro de preços praticados: o Sistema de preços Praticados – SISPP registra e compra os valores praticados nas contratações da administração federal para subsidiar a determinação dos valores de referência que integram os editais.

Emissão de ordem de pagamento: o Sistema de Minuta de Empenho – SISME, emite as minutas de empenho para pagamento de bens a serem licitados ou de parcelas de contratos de prestação de serviços que tenham sido executadas, as quais são encaminhadas automaticamente ao sistema de execução financeira da administração federal (SIAFI), que procede ao empenho do respectivo valor.

Gestão de contratos: o Sistema de Gestão de Contratos – SICON, cadastra os extratos de contratos celebrados pela administração federal e procede ao seu encaminhamento para publicação pela Imprensa Nacional, além de registrar os cronogramas físico-financeiros e sua execução para fins de autorização da realização dos pagamentos aos fornecedores.

Portal Comprasnet: é o portal de compras do Governo Federal na Internet, no endereço eletrônico www.comprasnet.gov.br, no qual são oferecidos serviços de cadastramento de fornecedores no SICAF, de consulta aos catálogos (CATMAT e CATSER) e os preços praticados (SISPP), de publicação de avisos, editais, resultados de licitações, extratos de contratos, além dos programas de acesso ao pregão e à cotação eletrônica e da consulta as estatísticas do SIASG e à base de legislação, normas e publicações sobre licitações. (FERNANDES, 2003, p.8-9, grifo do autor).

Segundo o mesmo autor desde 2001, o cadastro de fornecedores está interligado *online* com os sistemas de arrecadação tributária. Sendo a Internet utilizada como principal veículo de publicação dos avisos de licitação, a partir do lançamento do Comprasnet e do módulo de divulgação eletrônica de editais (SIDEC), em 1998.

Conforme o Art. 27. da Lei das Licitações e posteriormente incluído pela Lei nº 9.854 de 1999, para a 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; (Redação dada pela Lei nº 12.440, de 2011) (Vigência)

V – cumprimento do disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal. (Incluído pela Lei nº 9.854, de 1999). (BRASIL, 1993, grifo do autor).

No que diz respeito à obrigatoriedade, dispensa e inexigência de licitações, tem no inciso XXI do Art. 37. da Constituição Federal contempla a regra, válida para toda a Administração, da obrigatoriedade de licitações nas contratações de obras, serviços, compras e alienações. No entanto, esta mesma disposição permite que sejam dispensados de licitações os casos previstos em lei, bem como que há também a hipótese de inexigência de licitação. (MUKAI, 1999).

A licitação é dispensável, portanto, pode-se ou não efetuar um processo licitatório, conforme o Art. 24, isto pode ocorrer nos seguintes casos:

- a) valores abaixo do fixado para convite;
 - b) guerra ou grave perturbação da ordem;
 - c) emergência ou calamidade pública, prazo máximo do contrato, para obras e serviços, de cento e oitenta dias consecutivos contados do fato, vedada a prorrogação;
 - d) licitação deserta;
 - e) intervenção no domínio econômico pela União;
 - f) conluio, elevando o preço;
 - g) operações entre órgãos e entidades públicas;
 - h) comprometimento da segurança nacional;
 - i) compra ou locação de imóvel destinado ao atendimento de finalidades precípuas da Administração;
 - j) contratação de remanescente de obra, serviço ou compra em consequência de rescisão contratual;
 - k) compras de hortifrutigranjeiros, pão e outros gêneros perecíveis, no tempo necessário para realização da licitação;
 - l) contratação de instituição brasileira de pesquisa, ensino e desenvolvimento institucional ou dedicada à recuperação social do preso;
 - m) aquisição de bens e serviços nos termos de acordo internacional aprovado pelo Congresso Nacional;
 - n) aquisição ou restauração de obras de artes e objetos históricos;
 - o) serviços efetuados pela Imprensa Oficial e para serviços de informática;
 - p) aquisição de componentes ou peças de origem nacional ou estrangeira, necessárias à manutenção de equipamentos durante o período de garantia técnica;
 - q) compras e contratações de serviços para abastecimento de navios, embarcações, unidades aéreas ou tropas;
 - r) compras de materiais de uso das Forças Armadas;
 - s) contratação de associação de portadores de deficiência física;
- (MUKAI, 1999, p.246-247).

No que concerne à inexigibilidade de licitações temos segundo o Art. 25 da Lei nº 8.666/93, quando houver inviabilidade de competição, em especial:

- I - para aquisição de materiais, equipamentos, ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo,

vedada a preferência de marca, devendo a comprovação de exclusividade ser feita através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizaria a licitação ou a obra ou o serviço, pelo Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, pelas entidades equivalentes;

II - para a contratação de serviços técnicos enumerados no art. 13 desta Lei, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação;

III - para contratação de profissional de qualquer setor artístico, diretamente ou através de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública. (BRASIL, 1993).

Um ponto a se ressaltar na Legislação Brasileira de Compras Governamentais, é que esta prevê o uso do poder de compra para desenvolver setores da economia ou que garanta algum tipo de reserva de mercado para a produção nacional. Segundo a Lei das Licitações, que consolida as normas sobre licitações e contratos da Administração Pública brasileira, considerou a utilização do poder de compra governamental como instrumento de política pública para o desenvolvimento nacional.

Visto isso, em dezembro de 2006, houve a aprovação da Lei Complementar nº 123/2006, que trata do Estatuto Nacional da Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP) a qual ficou conhecida como “Lei Geral”, que estabeleceu um tratamento diferenciado para tais empresas, inclusive quando foram participantes de procedimentos licitatórios. De acordo com a Controladoria-Geral da União, o Art. 42 da Lei 123/2006, estabelece que

a comprovação de regularidade fiscal das ME e EPP somente será exigida para efeito de assinatura do contrato. Mesmo que a documentação apresente alguma restrição, essas empresas, por ocasião da participação no certame, *deverão* apresentar toda a documentação comprobatória de regularidade fiscal. [...] Na prática, caso venha a vencer a licitação e haja restrição na comprovação de sua regularidade fiscal, a ME ou EPP terá 2 dias úteis, a partir do momento em que tenha sido declarada vencedora, *prorrogáveis* por igual período, *a critério da Administração*, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito, e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa, de acordo com o § 1º, do art. 43 da Lei Complementar nº 123/2006. (CGU, 2011, p.26-27, grifo do autor).

A Lei Complementar 123/2006, Art. 44 assegura, nas licitações, como critério de desempate, a preferência de contratação para as ME e EPP.

A definição de empate, para tais fins, corresponde às situações em que as propostas apresentadas pelas ME e EPP sejam iguais ou até 10% superiores à proposta mais bem classificada, ou, em se tratando da modalidade de pregão, até 5% superior ao melhor preço. A título de exemplo, isso significa que, numa tomada de preços, se a proposta da empresa vencedora for de R\$ 100.000 e a de uma microempresa que tenha participado do certame for de

R\$ 110.000, as duas propostas deverão ser consideradas empatadas. (CGU, 2011, p.27).

Portanto, pode-se dizer que devido à promulgação da Lei 123/2006 existe um tratamento diferenciado e simplificado concedido às ME e EPP, e a utilização adequada desta Lei pode levar a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional.

Conforme a Controladoria Geral da União, a Administração poderá realizar processo licitatório:

- destinado exclusivamente à participação de ME e EPP, quando a contratação for de valor de até R\$ 80.000,00;
- em que se exija dos licitantes a subcontratação de ME e EPP, desde que o percentual máximo do objeto a ser contratado não exceda a 30% do total licitado; e
- em que estabeleça cota de até 25% do objeto para contratação de ME e EPP, em certames para a aquisição de bens e serviços de natureza divisível. (CGU, 2011, p.28).

O Governo Federal utiliza-se do seu poder de compra para impulsionar vários setores da economia brasileira. Destarte, a política de fornecimento de bens e serviços por Microempresas e Empresas de Pequeno Porte é um exemplo de como o governo pode direcionar seus recursos para áreas estratégicas e gerar o desenvolvimento do país.

Neste sentido, os municípios precisam coordenar e reordenar seus processos legislativos e operacionais, de modo que necessitam de orientações claras, simples e objetivas que façam jus a uma política inclusiva, coerente e legal, para que cada vez mais eles sejam capazes de utilizar de forma racional seu poder de compras a favor do desenvolvimento local. (ZIULKOSKI apud ZANIN; BARRETO, 2006).

Em síntese, diante de tudo que foi mencionado pelos autores trabalhados até aqui, conclui-se que há um consenso entre eles sobre os conceitos de Administração Pública. E no decorrer da pesquisa ficou claro que toda compra tem um impacto na economia, e as compras públicas, ou seja, o consumo do governo é parte integrante da demanda agregada.

Portanto, as compras governamentais brasileiras no âmbito da União, Estados e Municípios são realizadas por meio das licitações públicas, e estas estão explicitadas na Lei n.º 8.666/1993 (Lei das Licitações) que regulamenta o Art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, e institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. A Legislação Brasileira de Compras Governamentais prevê o uso do poder de compra como um instrumento de política pública para o desenvolvimento nacional. Deste modo, torna-se necessário analisar o conceito de desenvolvimento econômico e sua dinâmica.

2 DESENVOLVIMENTO REGIONAL E LOCAL

Este capítulo objetiva apresentar aspectos do desenvolvimento regional e local, além de traçar algumas considerações com o intuito de demonstrar a importância da dinâmica produtiva para o desenvolvimento econômico. Divido em cinco seções, na primeira seção, é apresentado o conceito de desenvolvimento. Na segunda aponta para organização espacial e suas diferentes escalas, subdividindo-se sobre a noção de região e a noção de local. E por fim, a última seção deste capítulo, contextualiza o desenvolvimento regional e local.

2.1 Conceito de Desenvolvimento

Conforme Souza (2005) a abordagem do desenvolvimento, como problema, teve maior destaque a partir das flutuações econômicas do século XIX, ou seja, com a concentração da renda e da riqueza em nível mundial e com o surgimento de alguns poucos países industrializados, que torna mais evidente a disparidade entre países ricos e pobres.

De acordo com Souza (2005), no final da década de 1930, com a aplicação da Contabilidade Nacional e com a teoria Keynesiana, a questão do desenvolvimento econômico ficou mais evidente. Passou, assim, a comparar a renda per capita dos diferentes países e a classificá-los como “ricos” ou “pobres”, dependendo do valor dessa renda média. De modo, que com a publicação de outros indicadores, os países “pobres” passaram a ser assinalados como “subdesenvolvidos”, devido ao crescimento econômico insuficiente e instável.

Em contrapartida, os autores neoclássicos ressaltavam como estratégia de crescimento e desenvolvimento, o incremento da taxa de poupança interna, o afluxo de capitais externos e a expansão das exportações, fatores estes que mais tarde seriam aceitos pela maioria das correntes de pensamentos. (SOUZA, 2005).

Segundo Souza (2005), não existe uma definição universalmente aceita de desenvolvimento. Para o autor, existem duas correntes de economistas: a primeira possui inspiração mais teórica, e considera o crescimento como sinônimo de desenvolvimento. Enquanto a segunda é voltada para a realidade empírica, e crer que crescimento é condição imprescindível para o desenvolvimento, porém, não é condição satisfatória.

No primeiro grupo, enquadram-se os modelos de crescimento de tradição neoclássica, como os de Meade e Solow, e os de inspiração mais keynesiana, como os de Harrod, Domar e Kaldor. Na segunda corrente, economista como Lewis (1969), Hirschman (1974), Myrdal (1968), Nurkse (1957), embora com raízes ortodoxas, realizaram análises e elaboraram modelos mais próximos da realidade das economias subdesenvolvidas. Para os economistas

que associam crescimento com desenvolvimento, um país é subdesenvolvido porque *crece menos* do que os desenvolvidos, embora apresente recursos ociosos, como terra e mão de obra. Ele não utiliza integralmente os fatores de produção de que dispõe e, portanto, a economia expande-se abaixo de suas possibilidades. (SOUZA, 2005, p.5).

No que tange a primeira corrente, de acordo com Souza (2005, p.5),

a ideia é que o crescimento econômico, distribuindo diretamente a renda entre proprietários dos fatores de produção, engendra automaticamente a melhoria dos padrões de vida e o desenvolvimento econômico.

Entretanto, a experiência tem confirmado que o desenvolvimento econômico não pode ser confundido com crescimento, pois os frutos dessa expansão nem sempre beneficiam a economia como um todo.

Já a segunda corrente encara o crescimento econômico como:

uma simples variação quantitativa do produto, enquanto o desenvolvimento envolve mudanças qualitativas no modo de vida das pessoas, das instituições e das estruturas produtivas. Nesse sentido, o desenvolvimento caracteriza-se pela transformação de uma economia arcaica em uma economia moderna, eficiente, juntamente com a melhoria do nível de vida do conjunto da população. (SOUZA, 2005, p.6).

Portanto, o desenvolvimento econômico é definido pela existência de crescimento econômico contínuo, em ritmo superior ao crescimento demográfico, e abarca mudanças de estruturas e melhoria de indicadores econômicos, sociais e ambientais. Compreende-se como um fenômeno de longo prazo, o desenvolvimento econômico provoca o fortalecimento da economia nacional, a ampliação da economia de mercado, o aumento geral da produtividade e do desenvolvimento. Neste sentido, a economia adquire maior estabilidade e diversificação, assim, o progresso tecnológico e a formação de capital tornam-se gradualmente fatores endógenos. (SOUZA, 2005).

Como o conceito de desenvolvimento possui variações, assim, são necessárias algumas observações iniciais para evitar confusão. Deste modo, Clemente e Higachi analisa que:

O indicador mais amplamente utilizado para representar o nível de desenvolvimento de uma região ou um país é a renda per capita; no entanto, as deficiências desse procedimento são evidentes, principalmente quando não se complementa a análise com outros indicadores. Entre esses outros indicadores surge imediatamente a distribuição da renda, pois, sendo a renda *per capita* um valor médio, é muito desejável que haja também informação sobre distribuição. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.130).

Conforme Clemente e Higachi (2000), para analisar o conceito de desenvolvimento é preciso considerar seus vários aspectos, entre eles o econômico, o social, o político e o cultural. Sendo que os dois primeiros são, comumente, considerados em conjunto devido à grande dificuldade de separá-los de maneira aceitável, e podem ser avaliados como representantes do nível de vida da população.

Um ponto a se ressaltar é a polêmica em torno do conceito de desenvolvimento que incide na diferenciação entre crescimento e desenvolvimento. Assim tem-se que o conceito de crescimento econômico, segundo diversos autores, refere-se ao crescimento da produção e da renda, ao passo que o desenvolvimento se trata da elevação do nível de vida da população. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Ainda neste sentido, os autores supracitados defendem que:

Primeiro, é necessário observar que, em condições normais, a elevação do nível de vida da população somente é possível pela elevação do nível de renda da sociedade. (A outra possibilidade seria a distribuição da renda com diminuição absoluta da renda dos estratos mais ricos). Além disso, se a elevação da renda não for superior ao crescimento demográfico, toda a sociedade estará empobrecendo, e não seria adequado falar em desenvolvimento. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.131).

Além deste conceito de desenvolvimento, existem outros como, por exemplo, o conceito de desenvolvimento auto-sustentado, em que seus defensores afirmam:

[...] o desenvolvimento consiste em uma série de transformações da sociedade que se realizam em cadeia, de forma auto-sustentada. Isso quer dizer que o processo de desenvolvimento, uma vez desencadeado, apresentaria uma sequência de fases, cada uma criando as condições necessárias para a fase subsequente. De acordo com o conceito, seria impróprio empregar o termo desenvolvimento para situações em que os indicadores típicos de desenvolvimento não representam um processo duradouro de transformações da sociedade. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.131).

Ainda no que se trata de desenvolvimento, mas inclinado sob o aspecto humano, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) publica, desde 1990, o seu Relatório de Desenvolvimento Humano, que parte do pressuposto de que é necessário ir além do viés puramente econômico e analisar três dimensões básicas: renda, saúde e educação. Esse conceito é à base do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e do Relatório de desenvolvimento Humano (RDH), sendo que estes são publicados anualmente pelo PNUD. No Brasil, o PNUD está presente desde o início da década de 1960.

O PNUD é a rede de desenvolvimento global da Organização das Nações Unidas. Este está presente em mais de 170 países e territórios, e oferece uma perspectiva global aliada à visão local do desenvolvimento humano.¹

Um dos autores clássicos que tratou da questão do desenvolvimento foi Schumpeter que, em seu primeiro livro intitulado *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, mostra que as crises conjunturais não correspondiam apenas a fatores exógenos, mas estavam relacionados com atividade empresarial, com o sistema de crédito e com a tecnologia, sendo estas as causas do desenvolvimento econômico. Este é considerado como o propulsor da teoria do desenvolvimento capitalista, e estabeleceu como elemento central a dinâmica da evolução capitalista por meio da inovação. Neste sentido, Tigre (2006, p.44) diz:

Schumpeter considera o capitalismo um ‘método de mudança econômica’ que nunca poderia ser considerado estacionário. O impulso fundamental que coloca e mantém o motor capitalista em movimento não advém de fenômenos naturais ou sociais, como guerras e revoluções, mas sim dos novos bens de consumo, novos métodos de produção e transporte, novos mercados e novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria e destrói.

Ainda de acordo com Tigre (2006) para Schumpeter esse processo de “Destruição Criadora” é essencial para o capitalismo, de modo que o capitalismo desenvolve-se em razão de estimular o aparecimento de novos empreendedores.

Conforme Schumpeter (1997) é o produtor e não o consumidor que inicia a mudança econômica, de modo que os consumidores são ensinados pelos produtores a querer bens novos, diferentes em algum aspecto do que eram acostumados a usar. Logo, as inovações, ou como diz o autor, as novas combinações contribuem significativamente para o desenvolvimento capitalista, e isto é resultado das iniciativas dos agentes econômicos, e estas são mudanças nas funções de produção ou novas combinações produtivas.

Schumpeter (1997) ainda diz que o equilíbrio estático é tido como o fluxo circular, de maneira que a atividade econômica se repete sucessivamente, ocorrendo período após período, seja no consumo, seja na produção, o qual faz uma analogia à circulação sanguínea no organismo. Em suas palavras:

Ora, esse fluxo circular e seus canais alteram-se com o tempo e aqui abandonamos a analogia com a circulação. Pois embora esta também mude

¹ Em 2000, os líderes mundiais assumiram o compromisso de alcançar os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio, um conjunto de oito metas, cujos objetivos são: reduzir a pobreza extrema pela metade até 2015; atingir o ensino básico universal; igualdade entre os sexos e a autonomia das mulheres; reduzir a mortalidade infantil; melhorar a saúde materna; combater o HIV/Aids, a malária e outras doenças; garantir a sustentabilidade ambiental; e estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento.

ao longo do tempo do crescimento e do declínio do organismo, só faz continuamente, ou seja, muda por etapas das quais podemos escolher um tamanho menor do que qualquer definível, por menor que seja, e sempre muda dentro do mesmo limite. A vida econômica também experimenta tais mudanças, mas experimenta outras que não aparecem continuamente e que mudam o limite, o próprio curso tradicional. (SCHUMPETER, 1997, p.72).

No que tange a questão de desenvolvimento, Schumpeter (1997), afirma que as mudanças na vida econômica vêm de dentro, ou seja, de maneira endógena. E em sua análise, se estabelece como atua os mecanismos econômicos, tais como: a propriedade privada, a divisão do trabalho e a concorrência. O referido autor ainda defende que a inovação tecnológica é fundamental para o desenvolvimento do sistema capitalista, pois observa que a primeira inovação de uma empresa gera um lucro extraordinário, comparado com o monopólio.

No que se refere ao empreendedorismo, Tigre (2006), cita o posicionamento de Schumpeter o qual defende que:

o empreendedor não necessariamente detinha capital ou era detentor de uma nova tecnologia. O ‘o espírito animal’ do empreendedor era abastecido pela busca do lucro monopolista, uma motivação diferente da do capitalista, que não necessariamente investe seu capital na produção, podendo, alternativamente, investir em ativos financeiros e imobiliários. O empresário inovador teria assim um papel diferente do capitalista que apenas busca a renda fiduciária. (TIGRE, 2006, p.44).

Conforme Schumpeter (1997), a função empresarial é uma característica do desenvolvimento, de maneira que não existe o fluxo circular, pois nele não existem inovações. Portanto, o empresário é definido pela sua função no ambiente produtivo, e não como sendo possuidor do capital, de maneira que sem a posse deste, é preciso que o empresário obtenha crédito para poder adquirir os bens de produção necessários para a inovação, e estes se converterão no lucro.

A partir deste conceito, bem como da contextualização de desenvolvimento, apresentado nesta seção, o próximo subitem se ocupará em analisar o elemento espaço, ou seja, a questão territorial do desenvolvimento econômico.

2.2 A organização espacial e suas diferentes escalas

Conforme Souza (2009) mesmo com a negligência do elemento espaço na análise econômica tradicional, essas questões nas abordagens econômicas são datadas da época mercantilista (1450/1750).

Alguns teóricos fizeram análises sobre a questão territorial, dentre eles destaca-se o francês Richard Cantillon (1680-1734). Para ele o problema do território consiste em duas observações importantes: a) na articulação entre o campo e as cidades e; b) no estudo das grandes cidades e suas vantagens. Logo, para Cantillon:

a organização espacial efetua-se em função de centros urbanos hierarquizáveis com suas respectivas áreas de influência. Assim, tem-se um centro maior, a metrópole regional, descendo-o na hierarquia para centros de tamanho médio e pequeno. O número de centros aumenta em direção da periferia (área rural). (CANTILLON apud SOUZA, 2009, p.4).

Outro teórico que estudou a análise territorial foi Adam Smith (1723-1790), citando em sua grande obra, *A riqueza das nações*, em 1776, sobre o fator espaço. Este teórico afirma que a extensão dos mercados proporciona maior divisão do trabalho, e aumenta a produtividade e a riqueza nacional, além de várias ocupações só podem ser executadas em grandes cidades. Neste sentido, esse autor diz:

Como é o poder de troca que leva à divisão do trabalho, assim a extensão dessa divisão deve sempre ser limitada pela extensão desse poder, ou, em outros termos, pela extensão do mercado. Quando o mercado é muito reduzido, ninguém pode sentir-se estimulado a dedicar-se inteiramente a uma ocupação, porque não poderá permutar toda a parcela excedente de uma produção que ultrapassa seu consumo pessoal pela parcela de produção do trabalho alheio, da qual tem necessidade. Existem certos tipos de trabalho, mesmo da categoria mais baixa, que só podem ser executadas em uma cidade grande. (SMITH, 1996, p.77).

Ainda sobre o elemento espaço, nota-se que David Ricardo (1772-1823), no seu livro intitulado *Princípios da economia política e tributação*, faz referência a este elemento ao analisar a renda da terra. Para ele, primeiramente, as melhores terras são ocupadas, e somente depois, pelo crescimento demográfico. Assim, os agricultores se deslocam para áreas com fertilidade decrescente e mais distantes dos mercados.

David Ricardo (1996) trata, ainda, da Teoria das vantagens comparativas que associa países com diferentes níveis produtivos. Nesta teoria, as vantagens constituem a base essencial da teoria do comércio internacional. Para o autor, duas nações podem beneficiar-se do comércio livre, mesmo que uma das nações seja menos eficiente na produção de todos os tipos de bens do que a outra nação.

Para demonstrar isto, David Ricardo (1996) usou como exemplo o comércio entre Portugal e Inglaterra, em que as trocas internacionais seriam benéficas mesmo em uma situação em que uma determinada nação fosse mais produtiva que a outra.

Neste sentido, o comércio internacional sob condições de livre concorrência faria com que ambas as nações especializassem-se na produção dos bens em que tinham maiores vantagens comparativas, aumentando, assim, o potencial de acumulação destas. (RICARDO, 1996).

Conforme Souza (2009), Alfred Marshall (1842-1924) também é um dos teóricos que merece destaque, pois deu grande ênfase ao elemento espaço, em sua análise econômica. Para Marshall a atividade econômica “tende a se localizar em alguns sítios e que as civilizações se desenvolvem com a produção para a exportação para os mais distantes centros consumidores” (SOUZA, 2009, p.6). Nota-se, também, que Marshall criou o termo *economias externas* para indicar os benefícios que surgem da concentração da atividade econômica em alguns centros.

Ainda de acordo com Souza (2009) o tema espaço também foi abordado por Boudeville, que cita a existência de três noções de espaço: sendo estas: geográfico, matemático e econômico. O espaço geográfico trata das condições naturais de solo, clima e de acessibilidade aos homens, sem conceitos técnicos ou econômicos; o espaço matemático trata-se das relações técnicas de variáveis econômicas, independentes de conceitos geográficas; e o espaço econômico, diz respeito à localização de tais relações técnicas em áreas geográficas, abarca, além disto, as relações de comportamento de produtores e consumidores.

Logo, fica claro que “as questões de *o que produzir, como produzir* estão intimamente associadas e, portanto, ligadas a uma dada localização, ao estoque de recursos produtivos e aos custos de produção e de comercialização. Uma atividade pode ter sucesso em uma região, mas não em outras” (SOUZA, 2009, p.8). Deste modo, é necessário conhecer as razões que levam uma atividade econômica ao sucesso ou ao fracasso em determinado local, sendo fundamental uma análise para a elaboração de políticas regionais de desenvolvimento.

O ressurgimento da região ou localidade como foco central de vantagens competitivas e inovativas, a partir da década de 1970, foi largamente ilustrado pelo sucesso de algumas experiências de economias regionais e distritos industriais, cujo dinamismo encontrava-se fundamentado extensivamente em ativos locais, como os distritos industriais na região da Terceira Itália, o Vale do Silício na Califórnia, Baden-Wurttemberg, na Alemanha, entre outras.

Conforme Clemente e Higachi (2000) os conceitos de espaços econômicos foram estabelecidos por François Perroux. Segundo os autores:

Perroux parte da constatação de que, na Matemática, a noção restrita de espaço euclidiano como uma relação entre continente (que contém) e

conteúdo (que é contido) foi abandonada em favor da noção mais ampla de espaço abstrato, constituído de um conjunto de relações definidoras de certo objeto. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.13).

Logo, os espaços econômicos têm origem na atividade humana. Quando as relações se estabelecem entre os seres humanos e estes atuam sobre o espaço geográfico a procura de sobrevivência e conforto dão origem aos espaços econômicos. Por conseguinte, os espaços econômicos são espaços abstratos estabelecidos por relações de natureza econômica, como produção, investimento, consumo e etc.

Assim sendo, existem três conceitos diferentes de espaço econômico: a) espaço (econômico) como conteúdo de um plano – espaço de planejamento; b) espaço (econômico) como campo de forças – espaço polarizado; c) espaço (econômico) como conjunto homogêneo – espaço homogêneo. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Para Clemente e Higachi (2000, p.14) “o ato de planejar tem significado amplo e refere-se ao conjunto de atividades de estudo e previsão que servem para tomada de decisão”. Portanto, o espaço de planejamento de certa entidade pública é representado pelo território sobre o qual exerce suas atividades. Esse conceito de espaço como conteúdo de plano dá origem ao de região de planejamento, assim este influencia em suas decisões e vice e versa. Desta forma, os planos de desenvolvimento regional é um bom exemplo de delimitação de região de planejamento pelo setor público. Sumariamente, a referência espacial das decisões econômicas estabelece uma região de planejamento.

Clemente e Higachi (2000, p.14) “o espaço como de força, ou polarizado, é outro tipo de espaço econômico (abstrato). A polarização, como explica Perroux, compreende forças de atração (centrípetas) e de repulsão (centrífugas), e surge devido às concentrações de população e de produção, basicamente”.

Deste modo, conforme sugere o nome região polarizada, esta traz de maneira implícita a existência de um pólo, ou seja, uma região polarizada pode, portanto, ser considerada como a área de influência de certo pólo. A partir do pólo, as funções que os subespaços desempenham podem ser hierarquizadas de forma decrescente. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Ainda de acordo com estes autores, o espaço homogêneo é tido como um “conjunto homogêneo definido como invariante com respeito a algum aspecto econômico de interesse. Desta forma, variáveis como renda, preço, produção e tantas outras do domínio da economia podem ser utilizadas para a delimitação de espaços homogêneos”. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.15).

Quando se trata da delimitação de regiões homogêneas, a especificidade do critério de homogeneidade e a dimensão territorial estão diretamente relacionadas. Assim sendo, quanto mais específico for o critério, menor a dimensão territorial das regiões e, o oposto, quanto mais abrangente e complexo for o critério, maior essa dimensão. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

2.2.1 A noção de região

Boudeville estabeleceu as noções de região homogênea, região polarizada e de região-plano. A região homogênea assinala-se pela semelhança de suas unidades componentes, como topografia, relevo, tipo de solo, clima ou características econômicas, como uniformidade da renda per capita ou tipo da atividade econômica dominante. Enquanto que sua delimitação é centralizada na questão do tamanho desejado para a unidade de análise. Assim sendo, o território nacional pode ser transformado em uma ou mais regiões, conforme sua homogeneidade. (SOUZA, 2009).

Região polarizada origina-se num polo urbano-industrial que organiza sua área de influência. Logo, está implícita a noção de hierarquia entre o polo principal, sede da região, e os centros ou polos secundários subordinados, de dimensões variáveis. (SOUZA, 2009).

Em contrapartida, região-plano pode ser homogênea ou polarizada e está vinculada a um problema específico, como secas ou nível de pobreza, tendo como característica principal ser objeto de políticas regionais de desenvolvimento, com o intuito de reduzir a disparidade de sua renda em relação a outras regiões do país, criar novos empregos, aproveitar melhor a disponibilidade local de recursos naturais, melhorar os indicadores sociais e etc. Para tanto, o governo pode estabelecer uma política de regionalização do gasto público, outorgar incentivos fiscais e criar mecanismo de planejamento, financiamento e execução de programas regionais de desenvolvimento. (SOUZA, 2009).

O conceito de região tem como primeira dificuldade do conceito a delimitação precisa das fronteiras regionais, que não se ajustam, essencialmente, como as fronteiras administrativas tomadas pelo setor público. Uma região pode ter seu tamanho variável, podendo ser uma zona como um pequeno núcleo populacional, incluso sua área de influência, como também um vasto território envolve, assim, vários países no interior de um mesmo continente. (SOUZA, 2009).

Para Clemente e Higachi (2000, p. 16) “o termo *região* é empregado em situações muito diversas, apresentando uma variedade de significados. De qualquer forma, a ideia de região é frequentemente associada a certa uniformidade ou homogeneidade”.

O conceito de região pode ser dividido em meso e microrregiões, conforme o IBGE que em 1968 publicou o estudo pioneiro intitulado *Divisão do Brasil em Microrregiões Homogêneas* e, em 1990, a *Divisão do Brasil em Meso e Micro Regiões*. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Conforme Souza (2009), no Brasil utilizam-se os conceitos de macrorregião (Sudeste, Nordeste, Norte, Sul e Centro-Oeste) e mesorregião, que é aquela composta por certo número de Municípios. Logo, uma mesorregião é constituída por um conjunto de microrregiões, determinadas segundo sua homogeneidade ou estrutura produtiva. Entre as mesorregiões e as macrorregiões, apresentam-se as Unidades da Federação, que são os Estados brasileiros. Ainda de acordo com o autor supracitado:

[..] a idéia de região leva, implicitamente, em conta a questão do conteúdo econômico de seus elementos constitutivos: nível de renda (pobreza *versus* riqueza), estrutura produtiva (base agrícola *versus* base industrial), estrutura urbana (meio urbano *versus* meio rural), modos de transportes e dotação de recursos naturais. Esses elementos estão na base dos conceitos de acessibilidade, economias e deseconomias de aglomeração, entre outros. (SOUZA, 2009, p.21).

Conforme Clemente e Higachi (2000) as mesorregiões são formadas com base nesse conceito de organização espacial e, em seguida, são desmembradas em microrregiões. Portanto, de acordo com esses autores, entende-se por mesorregião:

uma área individualizada, em uma unidade da Federação, que apresenta formas de organização do espaço geográfico definidas pelas seguintes dimensões: o processo social, como determinante, o quadro natural, como condicionante e a rede de comunicação e de lugares, como elemento de articulação espacial. Estas três dimensões possibilitam que o espaço delimitado como mesorregião tenha uma identidade regional. Esta identidade é uma realidade construída ao longo do tempo pela sociedade que aí se formou. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p. 18).

Quando se trata das microrregiões, estas resultam da subdivisão das mesorregiões e espaço que apresentam especificidades, essencialmente relacionadas à produção. Contudo, o conceito de estrutura de produção é abrangente, e engloba além da produção propriamente dita, distribuição, troca e consumo, incluindo atividades urbanas e rurais. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Conforme pode ser observado, a Tabela 1 apresenta o número de Unidades Territoriais do nível mesorregião e microrregião geográfica, bem como o número das unidades territoriais de cada Unidade da Federação, através do Censo de 2010.

Tabela 1 - Número de mesorregiões, de microrregiões e de municípios segundo as Unidades da Federação, do ano de 2010.

Unidade da Federação	Mesorregiões	Microrregiões	Municípios*
Norte			
Acre	2	5	22
Amapá	2	4	16
Amazonas	4	13	62
Pará	6	22	144
Rondônia	2	8	52
Roraima	2	4	15
Tocantins	2	8	139
Nordeste			
Alagoas	3	13	102
Bahia	7	32	417
Ceará	7	33	184
Maranhão	5	21	217
Paraíba	4	23	223
Pernambuco	5	19	185
Piauí	4	15	224
Rio Grande do Norte	4	19	167
Sergipe	3	13	75
Sudeste			
Espírito Santo	4	13	78
Minas Gerais	12	66	853
Rio de Janeiro	6	18	92
São Paulo	15	63	645
Sul			
Paraná	10	39	399
Rio Grande do Sul	7	35	497
Santa Catarina	6	20	295
Centro Oeste			
Goiás	5	18	246
Mato Grosso	5	22	141
Mato Grosso do Sul	4	11	79
Distrito Federal	1	1	1
Total	137	558	5.570

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA.

* Posição vigente em 09.09.2013.

Ainda de acordo com Souza (2009), como para muitos autores a região é conceito abstrato, passaram-se de modo geral, os estudos regionais a serem efetuados em termos comparativos com outras regiões e em relação à economia nacional, pois o desempenho do conjunto das regiões é um parâmetro básico de comparação para cada região em estudo.

Conforme Souza (2009, p.12 e 13), uma região forma uma identidade quando apresenta características parecidas,

ela se apresenta como um campo de forças, atraindo unidades econômicas e organizando todo o território à sua proximidade. Definida provisoriamente como um subespaço do território nacional, a região se relaciona com outras regiões, incluindo o exterior do país em que está inserida.

Segundo Isard (1956b apud SOUZA, 2009), a região não pode ser analisada apenas do ponto de vista econômico, é necessário englobar também aspectos demográficos, sociais e tecnológicos. Isard aborda a região sob um aspecto multidisciplinar e por sua base espacial, uma interação de vários elementos. Para este autor, cada região tem sua “essência própria”; para ser apreendida, sendo preciso ter uma abordagem eclética. Fica claro, então, que as fronteiras regionais modificam com o tempo, quando se alteram a estrutura interna e a ordem hierárquica.

O conceito de região é o mais flexível possível, dentro de dois extremos. De um lado, a noção de região desaparece, para ceder lugar à noção de organização espacial; e de outro, a região fica definida em termos de um problema específico a ser tratado, em um dado momento. Como os problemas estão interligados, a análise precisa considerar o conjunto de regiões, voltando-se à ideia de hierarquia e de funcionalidade. (ISARD, 1956b, p.21 apud SOUZA, 2009, p.13).

A partir do que fora analisado até aqui, o próximo subitem analisará o conceito de local na busca por uma melhor abordagem do assunto a ser tratado nesta pesquisa.

2.2.2 *A noção de local*

A noção de local, assim como a noção de região, não é tarefa fácil. É necessário levar em conta a análise da organização espacial dos fenômenos de desenvolvimento e necessita, também, de uma abordagem pluridisciplinar, de modo que englobem as dimensões geográfica, político-administrativa e socioeconômica.

Conforme Souza (2009), os maiores responsáveis pela inclusão do elemento espaço na teoria econômica foram os teóricos da localização. Para estes:

[...] onde produzir com a máxima eficiência, tendo em vista a distribuição espacial dos recursos produtivos e da população consumidora, tem constituído a preocupação central dos produtores, independentemente do debate acadêmico. As diferentes localizações das atividades, em um dado momento, refletem a distribuição espacial dos recursos e o estado das técnicas vigentes. Mudanças na tecnologia dos meios de transporte e da produção, o esgotamento das fontes de matéria prima e o deslocamento das populações alteram a matriz das localizações possíveis, influenciando as decisões locais. (SOUZA, 2009, p.23).

Existem várias teorias que buscam explicar a dinâmica regional, visto isto, a próxima seção se pautará na exposição das principais ideias defendidas por diversos teóricos que contribuíram com estudos sobre a dinâmica do desenvolvimento econômico aplicado a questão regional e local.

2.3 Contextualizando o Desenvolvimento Regional e Local

Assim como o conceito de desenvolvimento, a análise do desenvolvimento regional também não está isenta aos efeitos da polêmica em torno do seu conceito. Quando se trata do desenvolvimento regional, há uma evidente interdependência entre regiões de um mesmo país, portanto, não existem barreiras entre os fluxos de mercadoria, de serviços, de capital e de pessoas, diferentemente do que ocorre com as barreiras comumente existentes entre países. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

De acordo com Clemente e Higachi (2000), a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) na década de 1950 liderou o desenvolvimento de trabalhos sobre questões do subdesenvolvimento e do atraso econômico, assim, os desequilíbrios regionais obtiveram mais destaque entre as preocupações dos economistas.

Neste contexto, é importante citar a criação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), em 15 de dezembro de 1959, a qual pode ser considerada como o começo de uma nova era, na qual a questão regional passa a ter uma posição de destaque. Definida como uma autarquia especial, administrativa e financeiramente autônoma, a SUDENE é integrante do Sistema de Planejamento e de Orçamento Federal, criada pela Lei Complementar nº 125, de 03 de janeiro de 2007, com sede na cidade de Recife, Estado de Pernambuco, e vinculada ao Ministério da Integração Nacional.

Quando se trata do crescimento extraordinário obtido pela economia brasileira no período de 1960 a 1980, pode-se observar que, em grande parte, isso se deu à integração do Nordeste, no processo de desenvolvimento nacional, em decorrência do êxito dos trabalhos realizados pela SUDENE a partir de 1960, no contexto da Região. Entretanto, com a sua extinção, criou-se a Agência de Desenvolvimento do Nordeste (ADENE), iniciativa do Governo Federal concretizada na edição da Medida Provisória nº 2.146-1 de 04 de maio de 2001, porém, a ADENE, não tinha a mínima condição de levar adiante a política de desenvolvimento que havia iniciado com o sucesso pela SUDENE.

No que tange, ainda, sobre as teorias do desenvolvimento regional, outra teoria que se destaca é a Teoria do Crescimento, a qual é definida pelos autores referenciados da seguinte forma:

Essa Teoria, em sua formulação original, explica o processo de crescimento baseado na exportação de um produto de elevada cotação no comércio inter-regional ou internacional, o denominado *staple* ou *staple export*. Fatores como solo, clima, jazidas minerais e recursos florestais permitem a exportação altamente rentável de um *staple*, com criação de renda e demanda na região. De início, a demanda interna é totalmente atendida por importações de bens de consumo, mas aos poucos a dimensão do mercado passa a justificar mais e mais produção regional dos produtos importados, desenvolvendo-se um processo de substituição de importações. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.135).

Segundo Cavalcante (2007, p.18), foi a partir dos anos 1950 que as teorias de desenvolvimento regional foram desenvolvidas e que passaram a “ênfatar algum tipo de mecanismo dinâmico de auto-reforço resultante de externalidades provenientes da aglomeração industrial”. A Economia Regional parte das contribuições teóricas de Alfred Marshall, cujo objetivo era explicar o motivo no qual algumas regiões no mundo se desenvolviam mais que outras, levando a discussões que, posteriormente, trariam o conceito de Distritos Industriais.

Ainda na década de 1950, alguns autores trataram o fenômeno do crescimento regional a partir das aglomerações. “Em que pese o relevante papel desempenhado pela aglomeração nos ‘pólos de crescimento’ de Perroux (1955), na ‘causação circular e cumulativa’ de Myrdal (1957) e nos ‘efeitos para trás e para frente’ de Hirschman (1958).” (CAVALCANTE, 2007, p.19).

Desse modo, esclarece Jesus (2007) que a linha teórica da Economia e Ciência Regional parte das contribuições seminais de Alfred Marshall que discutiu as primeiras noções da organização industrial, lançando as bases para as discussões posteriores sobre Distritos Industriais. A origem e o desenvolvimento desses distritos marshallianos estão vinculados diretamente à cultura regional. Deste modo, as externalidades marshallianas, os retornos crescentes de escala e o crescimento dos monopólios são fundamentais na natureza das economias de aglomeração.

Ainda neste sentido, para Iglioni (2001), haverá vantagens da concentração com a utilização de máquinas especializadas de maior valor por parte das indústrias subsidiárias, vez que a soma das pequenas firmas permite uma ocupação plena desses equipamentos e a criação de um mercado robusto e constante de mão de obra especializada.

Outro termo utilizado quando se trata de aglomerações produtivas é o termo *cluster* que associa à tradição anglo-americana, e refere-se a aglomerações territoriais de empresas, desenvolvendo atividades similares. Para Jesus (2007), na observação da constituição dos *clusters* o importante é perceber que a proximidade dos agentes produtivos pode trazer vantagens como redução nos custos de transporte e redução de custos com o compartilhamento de insumos para as empresas localizadas. Todavia, as principais vantagens dos aglomerados não estão nesses tipos de vantagens locacionais, mas, sim, na produtividade.

Enquanto que os Arranjos Produtivos Locais (APL's) referem-se a uma forma de aglomeração produtiva de empresas produtoras de bens e serviços afins, que são favorecidas por políticas e ações dos poderes públicos e privados, instituições de pesquisa e centros de tecnologia, e destacam-se por sua capacidade de geração de empregos. (JESUS, 2007).

Os APL's podem ser horizontais ou verticais, sendo que os horizontais são caracterizados pela concentração de diversas atividades similares, que compartilham recursos disponíveis na mesma região. Já os verticais, relacionam-se com interdependência, ou seja, verifica-se interação entre as indústrias produtoras de bens de consumo e as indústrias produtoras de máquinas e equipamentos para aquela indústria, que é sustentada pela interação entre produtores-usuários e clientes-fornecedores. (JESUS, 2007).

Conforme Clemente e Higachi (2000, p.135-136), “a partir de certo nível de desenvolvimento da produção de bens de consumo, torna-se viável a produção de bens intermediários e de capital na própria região, consolidando-se o mercado interno”. Sendo de extrema importância o comércio inter-regional, isto é, a renda regional, no início do processo, acontece totalmente devido ao comércio, ocorrendo também à formação de uma dinâmica econômica interna à região o qual se faz com base na endogeneização do comércio que atende à demanda regional de bens e serviços.

Ainda para estes autores, o processo de desenvolvimento é visto como impenetrável o qual possui:

[...] trajetória própria e relativamente autônoma, além de ser específico a certas regiões. Como consequência, ao governo regional caberia tão-somente descobrir no mercado externo a oportunidade para colocar em marcha o processo e cuidar para que os serviços públicos não constituam empecilho a sua trajetória. Disso resultaria drástica redução do espaço para o planejamento e para a política econômica. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.136).

Por conseguinte, quando uma região atinge certo nível de desenvolvimento, começa a experimentar pressão crescente sobre a oferta interna de matérias-primas e é necessário

importá-las das regiões vizinhas. Com isto, o capital e recursos humanos qualificados migram para essas regiões, o que pode proporcionar o impulso inicial para, também, se desenvolver. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000).

Conforme, ainda, os mesmo autores referenciados, há no outro extremo a hipótese de frenagem ou bloqueio, sendo que esta,

admite que a região mais desenvolvida passa a exercer forte polarização ou dominação sobre as demais, atraindo para si os recursos de capital e a população mais jovem e empreendedora. Argumenta-se, por exemplo, que os recursos financeiros captados pelos bancos nas regiões atrasadas encontram aplicações mais rentáveis e seguras na região-pólo. Ou, ainda, que os jovens mais educados e ambiciosos tendem a migrar para a região-pólo. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.136).

Ainda segundo os autores, a instalação de um parque industrial é comumente vista como condição imprescindível, para que haja desenvolvimento regional. Desta forma, para muitos, industrialização e desenvolvimento regional são a mesma coisa. Contudo, existem outras explicações para o processo de crescimento da renda regional, e, em especial, para o processo de concentração espacial da indústria em uma determinada região.

Outra teoria que engloba desenvolvimento regional é a Teoria da Base de Exportação, “admite inicialmente que apenas as despesas agregadas de consumo e de importação dependem do nível de renda da região, e todas as demais são autônomas” (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.51).

Ainda referente à Teoria da Base de Exportação, tem-se que dados os padrões estruturais da economia de certa região,

entre os quais se destacam as propensões estruturais da economia de certa região, entre os quais se destacam as propensões marginais, as possibilidades para elevar sua renda no curto prazo estariam em proporção direta com sua capacidade de colocar seus produtos nos mercados inter-regional e internacional. No final das contas, somente um impulso externo seria capaz de alterar esses padrões estruturais e colocar uma região atrasada na trilha do desenvolvimento. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.54 e 55).

Entretanto, a origem do conceito de base de exportação teria surgido a partir de um estudo de 1927 sobre a região metropolitana de Nova York. Conforme Souza (2009), a teoria da base econômica ganhou maior alcance em relação à noção de base de exportação após o trabalho de Tiebout de 1956. “Ele enfatizou que as exportações são importantes, mas não constituem os únicos determinantes da renda regional. Precisam ser incluídos os investimentos locais e todos os afluxos de renda provenientes do resto do mundo” (SOUZA, 2009, p.86).

Ainda de acordo com Souza (2009) um dos fundamentos da teoria de base de exportação são as economias de escala, estas são geradas pela produção para um mercado mais amplo do que aquele delimitado pelas fronteiras regionais. De tal modo que,

uma pequena região não poderia produzir tudo o que sua população necessita consumir. Assim, torna-se necessário obter recursos para importar bens e serviços de outras regiões do sistema nacional e do exterior. Com produção em larga escala, os custos médios se reduzem ao nível da competição internacional, gerando um conjunto de atividades básicas que exerce importantes efeitos de encadeamentos sobre o mercado interno. Com muitas regiões possuem, via de regra, mercado interno pequeno, o aumento das exportações justifica-se porque as indústrias precisam de uma escala mínima para serem eficientes. (SOUZA, 2009, p.87).

Isto deixa claro que à medida que as regiões se industrializam, aumenta a necessidade de bens de capital e de matérias-primas. Caso a região não seja capaz de aumentar suas exportações, para poder importar, ela poderá afetar o seu próprio crescimento. Além disso, ao aumentar a eficiência para serem mais competitivas, permitem adotar inovações tecnológicas.

Logo, quando se cresce as exportações, as empresas exportadoras aumentam as compras de produtos intermediários e os trabalhadores gastam suas rendas na economia local, de modo que exerce um efeito multiplicador sobre a renda regional (SOUZA, 2009). Ainda conforme o autor, outro fundamento da teoria da base de exportação é:

o de que expansão do setor de mercado interno depende da capacidade da região financiar suas importações. Isso se explica porque, no processo de crescimento, há uma tendência ao desequilíbrio externo. Com o desenvolvimento, há uma tendência de trabalhadores e atividades do setor de subsistência para o setor de mercado interno, mais produtivo, com maior coeficiente de importações. Essa tendência de desequilíbrio externo mostra a necessidade de se enfatizar o papel das exportações desde o início do processo de desenvolvimento. (SOUZA, 2009, p. 88).

Além disso, a Teoria da Base Econômica também está ligada ao conceito de desenvolvimento econômico.

A Teoria da Base Econômica supõe que as atividades econômicas de certa região possam ser separadas em básicas e não básicas. As atividades básicas compõem a base de exportação e encontram demanda para seus produtos fora da região. Ao contrário, o setor não básico produz para consumo e investimento internos à região. (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p.54).

Conforme Souza (2009, p.84) “os primeiros estudos sobre base econômica foram realizados nos EUA, no contexto da economia urbana. Décadas depois, a ideia foi aplicada para a economia regional”. Esta teoria conclui que existe um conjunto de atividades econômicas motoras do crescimento urbano e regional. Portanto,

a ideia básica era de que essas atividades seriam as que possuem mercados externos à região, englobando a economia nacional e a economia mundial. Posteriormente, constatou-se que outras atividades exógenas, como investimentos locais, também influenciam o crescimento econômico. Assim, a *base econômica* de uma região passou a englobar as exportações regionais, os gastos do governo federal na área, os afluxos multiplicadores sobre as atividades de mercado interno. As exportações regionais constituem a parte mais significativa da base econômica e exercem os maiores impactos na economia local. (SOUZA, 2009, p. 84).

Segundo Souza (2009), nas fases iniciais do desenvolvimento regional, cada unidade produtiva só produz para atender a demanda local e nem sempre explora todo seu potencial. Assim, “cabe à política de desenvolvimento regional motivar a criação da infraestrutura necessária para levar os empresários privados a produzir e a exportar” (SOUZA, 2009, p.93). E a falta de recursos públicos para investimento tem adiado o desenvolvimento de muitas regiões.

Portanto, é necessário que os recursos privados sejam atraídos para infraestrutura, como portos, ferrovias e hidrovias, para reduzir os custos de transportes e assim poder aumentar o alcance dos bens e a dimensão dos mercados. Também é necessário a construção de estradas vicinais e de silos e armazéns para a estocagem das safras em direção dos mercados. De modo que essas iniciativas privadas possam estimular o desenvolvimento de pequenas comunidades do interior do país. (SOUZA, 2009).

Segundo Souza (2009, p.15), em se tratando de desenvolvimento regional, “o elemento espaço vem sendo considerado mais como *superfície* do que como distância, porque sua abordagem ultrapassa o aporte da teoria de localização”.

Em contrapartida para Moraes (2003), a expressão desenvolvimento regional ou local é recente e resulta de duas mudanças nas últimas décadas, sendo umas delas o surgimento de várias Organizações Não Governamentais (ONGs) que criaram estratégias de ações locais, em oposição aos impactos da globalização e a outra mudança está pautada nos processos de descentralização que valorizaram o local.

Para Veras (2006), o Desenvolvimento Local não passa de uma ativação do potencial de desenvolvimento socioeconômico de uma região, o que remete à conclusão de que se pode conduzir a um desenvolvimento endógeno.

Neste sentido, traçando um paralelo com Amaral Filho (2011), defende que:

Do ponto de vista regional o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo de crescimento econômico implicando em uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia

local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Este processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região. (AMARAL FILHO, 2011, p.262).

Já para Souza (2009, p.24), a questão fundamental do desenvolvimento regional está em:

saber que as empresas se localizam em determinada área. Dada à tecnologia e a distribuição espacial dos consumidores e dos insumos, a fim de maximizar lucro, a empresa escolherá o local de menor custo de produção e de transporte. As receitas e os custos variam no território, a localização de máximo lucro é aquela que apresenta o maior diferencial entre receitas totais e custos totais.

Em síntese, diante de tudo que foi mencionado pelos autores até aqui, pode-se concluir que não existe uma definição universalmente aceita de desenvolvimento econômico e nem de desenvolvimento econômico regional e local. Ainda existe uma confusão em relação aos conceitos de crescimento econômico e desenvolvimento econômico. Portanto, para analisar o conceito de desenvolvimento é preciso considerar seus vários aspectos, entre eles o econômico, o social, o político e o cultural. Existem várias teorias que tentam conceituar o desenvolvimento regional e local, dentre elas, destacam-se: *Cluster*; Arranjos Produtivos Locais; Teoria da Base de Exportação; e a Teoria da Base Econômica.

Portanto, diante dos estudos sobre desenvolvimento regional e local, torna-se necessário analisar a relação entre a dinâmica econômica, em especial, sobre a utilização do poder de compra governamental, as microempresas e as empresas de pequeno porte. Com isto, o próximo capítulo traz uma breve caracterização sobre a importância das micro e pequenas empresas para a economia brasileira, sobretudo, para a economia municipal.

3 O USO DO PODER DE COMPRA MUNICIPAL

O desenvolvimento de um município provém do dinamismo dos setores econômicos que o compõem, destarte qualquer ação pública que tenha como intuito ativar a economia local deve contar com uma iniciativa privada forte. Com base nisto, este capítulo discorre sobre a utilização do poder de compra municipal, além de traçar algumas considerações sobre a relevância das micro e pequenas empresas para a ocorrência do dinamismo econômico. Neste sentido, este último capítulo se subdivide em três seções. Na primeira seção é feita uma contextualização sobre a utilização do poder de compra e sua dinâmica. Na segunda seção são traçadas algumas considerações sobre a definição de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e, por fim, na última seção é realizado um esboço sobre a importância das Micro e Pequenas Empresas para os municípios.

3.1 A utilização do poder de compra e sua dinâmica

O poder de compra governamental traz consigo uma função econômica e social à demanda por bens e serviços da administração pública, e aumenta, assim, o papel do Estado na promoção de políticas redistributivas e, por conseguinte, do desenvolvimento econômico.

Conforme Sousa Jr. (2008) nas décadas de 1960 a 1980, onde ocorreu um período de forte intervenção governamental, o poder de compra do Estado foi utilizado para aumentar a produção nacional e gerar uma melhora expressiva na capacitação tecnológica no Brasil. Atualmente, devido às mudanças que ocorreram ao longo dos anos no ambiente tecnológico, econômico e regulatório, tanto no nível internacional, como nacional, mostra que:

[...] as funções e formas de se pensar a utilização do poder de compra como instrumento de desenvolvimento econômico foram aperfeiçoadas. Deve-se utilizar o enorme poder dos gastos públicos para incentivar os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, incrementar o processo de inovação tecnológica, promover melhorias de qualidade e produtividade e fortalecer as micro e pequenas empresas para favorecer o desenvolvimento regional. (SOUSA JR., 2008, p.3).

O Estado brasileiro, atualmente, segundo Sousa Jr. (2008), tem como principais funções de compra as que são praticadas pela Administração Direta, suas Autarquias e Fundações. Os dados do ano 2000 fornecidos pelo Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais do Governo Federal (SIASG) no mostra que “as compras dos três níveis de governo, somando os 5.564 municípios, seus 27 estados e o Distrito Federal estão estimadas

em cerca de 255 bilhões de reais, algo em torno de 13% do Produto Interno Bruto – PIB – brasileiro”. (SOUSA JR, 2008, p.3).

Isto mostra que a utilização do poder de compra como instrumento de fomento do desenvolvimento regional necessita considerar o papel desempenhado pelas micro e pequenas empresas (MPEs), pois estas exercem importante papel no decorrer desse processo.

Segundo Dantas e Fagundes (1997 apud SOUSA JR., 2008, p.3) a utilização do poder de compra no Brasil deve dar “incentivo às micro e pequenas empresas, sendo estas responsáveis por mais de 60% dos empregados no país, 43% da produção nacional e, em muitos casos, contribuem de forma significativa para o desenvolvimento tecnológico do país”.

No entanto, a legislação brasileira ainda prevê o uso do poder de compra para desenvolver setores da economia ou que garanta algum tipo de reserva de mercado para a produção nacional. Segundo a Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, que consolida as normas sobre licitações e contratos da Administração Pública brasileira, considerou a utilização do poder de compra governamental como instrumento de política pública para o desenvolvimento nacional.

No Brasil, segundo Sousa Jr. (2008) treze estados estão inseridos no “Programa de Compras Governamentais”, mesmo que em partes, sendo que estão estabelecidos por meio das parcerias entre o SEBRAE e governos estaduais.

O Programa Compras Governamentais tem como principal funcionalidade o aperfeiçoamento das normas, procedimentos e sistemas de informação que suportam a operacionalização das compras e contratações governamentais, tendo destaque no aumento constante da utilização do Pregão Eletrônico com impacto expressivo na redução dos preços pagos pela Administração.

Logo, os municípios brasileiros vêm procurando alternativas para melhorar seus processos de compras, tentando aumentar a transferência, o acesso a produtos de qualidade, a competitividade e criar políticas que incluam os fornecedores locais.

Para tanto, os municípios precisam coordenar e reordenar seus processos legislativos e operacionais, de modo que necessitam de orientações claras, simples e objetivas que façam jus a uma política inclusiva, coerente e legal, para que cada vez mais eles sejam capazes de utilizar de forma racional seu poder de compra a favor do desenvolvimento local. (ZIULKOSKI apud ZANIN; BARRETO, 2006).

Para Veras (2006) o Desenvolvimento Local não passa de uma ativação do potencial de desenvolvimento socioeconômico de uma região. Sendo que os principais compradores

individuais são: os Municípios, os Estados, a União e as Estatais, conforme valores e distribuições apontadas na Tabela 2 abaixo.

Tabela 2 - Quais são os principais compradores individuais? (R\$) (Ano 2000)

Esfera	Valor das Compras R\$ (2000 + IGP – M)
Municípios	64.901.546.157,41
Estados	47.963.562.701,25
União	45.060.186.481,95
Estatais	96.928.112.835,02
Totais	254.853.408.175,63

Fonte: SIASG 2000, Balanço Geral da União e Balanços Estaduais e Municipais disponíveis no FINBRA.

Apesar de os últimos dados encontrados serem referentes ao ano de 2000, pode-se constatar que os municípios compram mais que os estados, o que remete ao questionamento sobre a função das micro e pequenas empresas. Nota-se, portanto, quão importante é que as pequenas e micro empresas tenham prioridade nas compras das prefeituras, de modo que tenham preferência nas suas licitações. Logo, gerará renda e emprego no próprio município, e tornará as compras públicas um fator importante para o desenvolvimento local.

Segundo Zanin e Barreto (2006, p.9) “os governos estão diante da difícil tarefa de aprender a fazer uso do seu poder de compra de forma a garantir o desenvolvimento econômico e social”. De modo que precisam aprender a comprar produtos e serviços de qualidade pelo menor preço, primando, também, pelo desenvolvimento econômico regional.

Para que isso ocorra, segundo Zanin e Barreto (2006), é necessário estar atento à montagem dos editais e à seleção da modalidade de licitação para que, sem a perda das vantagens da economia de escala ou sem cometer qualquer tipo de ilegalidade, se dê condição à participação de todos, de modo a qualificar a solicitação de compra para que seja atendida tanto pelas grandes empresas como para os pequenos negócios e fornecedores locais.

Como foi dito anteriormente no que se refere às compras governamentais, o Brasil passa por inovações jurídicas que permitem aumentar o poder de compra e negociação junto aos fornecedores pela utilização de novos procedimentos como pregão presencial e eletrônico, a cotação eletrônica, o registro de preços, etc.

No entanto, no Brasil, ainda é pouco explorado a utilização do procedimento licitatório como uma fonte de geração de emprego e renda para a sociedade. Para que haja uma solução neste sentido é preciso chamar atenção para o poder das compras governamentais, o qual a ferramenta apta para:

- desenvolver políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local;

- potencializar a economia da região, auxiliando-a a aumentar a competitividade industrial e tecnológica;
- estimular as empresas locais a melhorar a qualidade dos bens, serviços e obras; e
- incentivar a formação de parcerias e arranjos produtivos, com crescentes ganhos para a economia e o desenvolvimento locais.

Para Fernandes (2008), a melhor utilização do poder de compra relativo às MPEs permite que os fluxos de negócio e geração de renda se distribuam no contexto local ou regional, que a renda das famílias seja aumentada, e que o mercado se desenvolva, e amplia, assim, a arrecadação de impostos que se reverterão em receita para programas e ações locais.

Portanto, pode-se dizer que uma melhor utilização do poder de compra municipal pode levar a um desenvolvimento endógeno. Que tem como definição:

Do ponto de vista regional o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo de crescimento econômico implicando em uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Este processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região. (AMARAL FILHO, 2011, p.262).

Conforme Fernandes (2008, p.13), “o pregoeiro e a Comissão de licitação têm ao seu alcance a possibilidade, ainda pouco explorada no Brasil, de utilizar o procedimento licitatório também como fonte geradora de emprego e renda para a sociedade”. Essa possibilidade é tecnicamente conhecida como uso de poder das compras governamentais.

Portanto, o poder de compra é um instrumento capaz de:

- desenvolver políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local;
- potencializar a economia da região, auxiliando-a a aumentar a competitividade industrial e tecnológica;
- estimular as empresas locais a melhorar a qualidade dos bens, serviços e obras; e
- incentivar a formação de parcerias e arranjos produtivos, com crescentes ganhos para a economia e o desenvolvimento locais. (FERNANDES, 2008, p.13).

Logo, é fundamental o papel das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, como importante fator para o crescimento, e indica a necessidade da utilização do poder de compra pelo poder público como incentivo ao crescimento e estabilização das MPEs. Assim, o uso do poder de compra por meio da instituição SEBRAE permite que:

- os fluxos de negócio e geração de renda se distribuam no contexto local ou regional;
- a renda das famílias seja ampliada; e

- o mercado se desenvolva, aumentando a arrecadação de impostos que se reverterão em receita para programas e ações locais. (FERNANDES, 2008, p.15).

Segundo Fernandes (2008) um estudo sobre a importância do papel das MPEs na economia nacional, *o Boletim Estatístico das MPEs*, do 1º semestre de 2005, editado pelo SEBRAE e pelo IBGE, pautada na pesquisa comprova que as MPEs:

- geram seis vezes mais empregos que as médias e grandes empresas (empregos gerados/participação no Produto Interno Bruto – PIB);
- respondem por cerca de 70% dos empregos; e
- representam 99% das empresas formalmente estabelecidas no Brasil.

Atente-se, entretanto, que as MPE competem com grandes empresas, bem consolidadas e melhor estruturadas, e o resultado é que, segundo dados existentes nas Juntas Comerciais, cerca de 50% das que começaram a funcionar em 2002 fecharam até o início de 2004. (FERNANDES, 2008, p.16).

Em uma pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional por meio da Unidade de Políticas Públicas (UPP), concluiu-se que das 10 milhões de empresas existentes no Brasil, somente metade está legalmente formalizada, e destas, 99,2 % são MPEs. Além disto, as MPEs concentram quase 60% dos trabalhadores que têm registro em carteira de trabalho. Isto ocorre, de modo geral, pois MPEs demandam uma quantidade de funcionários proporcionalmente maior, se confrontadas com as grandes empresas. (FERNANDES, 2008).

Entretanto, as estatísticas apontam que as MPEs legalizadas participavam apenas com menos de 18% do volume de compras governamentais, se tem uma estimativa de R\$260 bilhões. Conforme Fernandes (2008, p.17) “estudos projetaram um aumento de aproximadamente 790 mil empregos/ ano, caso essa participação passe de 18% para 30%. Ampliar o acesso das MPEs às compras governamentais pode resultar em efetivo modo de redução da taxa de desemprego”.

Conforme Fernandes (2008), existem fundamentos constitucionais e legais para que o Brasil utilize seu poder de compra para promover o desenvolvimento das MPEs. Logo:

a Constituição Federal de 1988 estabeleceu a possibilidade de dar tratamento jurídico favorecido, diferenciado e simplificado para empresas de pequeno porte, e a Lei Complementar nº 123/2006,9 concretizou, mediante regras objetivas, tais preceitos constitucionais. (FERNANDES, 2008, p. 21).

Consequentemente, racionalizar a licitação na Administração Pública, direcionar parte do poder de compra governamental para contratações com MPEs, fortalecerá o setor e o ajudará a enfrentar grandes desafios como:

- combate à pobreza, com a geração de empregos e melhor distribuição de renda;

- redução da informalidade na contratação de mão-de-obra;
- interiorização do desenvolvimento pela produção de iniciativas locais e dos arranjos produtivos; incremento da atividade produtiva nacional, com conseqüente ampliação de oportunidades e da base de arrecadação de impostos; e
- simplificação, desburocratização e justiça fiscal. (FERNANDES, 2008, p. 21 e 22).

3.2 Definição de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte

Conforme o SEBRAE (2007), foi criada a Lei Geral para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, a qual é o novo Estatuto Nacional das MPEs. Esta lei foi instituída pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às MPEs no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, nos termos dos Artigos 146, 170 e 179 da Constituição Federal.

Segundo o Observatório da Lei Geral (2014) a Lei Geral foi idealizada com a participação da sociedade civil, entidades empresariais, Poder Legislativo e Poder Executivo. Passou por quatro rodadas de alteração (Leis Complementares 127/2007, 128/2008, 133/2009 e 139/2011), sempre com o intuito de contribuir para o desenvolvimento e a competitividade das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte brasileiras.

Portanto, foi por meio da Lei Geral, que fora instituído o regime tributário específico para este segmento, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, conhecido como Simples Nacional. A Lei Geral também prevê benefícios para as MPEs em vários aspectos do dia-a-dia, como a simplificação e desburocratização, as facilidades para acesso ao mercado, ao crédito e a justiça, o estímulo à inovação e à exportação.

Segundo a Lei Complementar, tem-se no:

Art. 1º Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere:

I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;

II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;

III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão. (BRASIL, 2006).

No que tange ao nome empresarial ou identificação das MPEs, o Art.72 da Lei Geral, diz:

Art. 72. As microempresas e as empresas de pequeno porte, nos termos da legislação civil, acrescentarão à sua firma ou denominação as expressões “Microempresa” ou “Empresa de Pequeno Porte”, ou suas respectivas abreviações, “ME” ou “EPP”, conforme o caso, sendo facultativa a inclusão do objeto da sociedade. (BRASIL, 2006).

Vale ressaltar que a Lei Complementar nº 123/2006 não exige a adesão ao Simples Nacional, este é um sistema de tributação integrada, da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, que simplifica os meios de arrecadação. (FERNANDES, 2008).

Por força da Lei nº 11.488/2007, o regime diferenciado da ME e EPP foi estendido às sociedades cooperativas, que tenham auferido, no ano-calendário anterior, receita bruta até o limite definido no inciso II do *caput* do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, nela incluídos os atos cooperados e não-cooperados. (FERNANDES, 2008, p.28).

A partir do que fora mencionado tem-se que os principais benefícios previstos na Lei Geral são:

- a) regime unificado de apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, inclusive com simplificação das obrigações fiscais acessórias;
- b) desoneração tributária das receitas de exportação e substituição tributária;
- c) dispensa do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias;
- d) simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das MPEs;
- e) facilitação do acesso ao crédito e ao mercado;
- f) preferência nas compras públicas;
- g) estímulo à inovação tecnológica;
- h) incentivo ao associativismo na formação de consórcios para fomentação de negócios;
- i) incentivo à formação de consórcios para acesso a serviços de segurança e medicina do trabalho;
- j) regulamentação da figura do pequeno empresário, criando condições para sua formalização;
- l) parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional. (SEBRAE, 2007, p.5).

Entretanto, no que se refere à definição de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, a Lei Geral uniformizou o conceito com base em sua receita bruta anual. Neste sentido, tem-se que:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de

2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

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

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

§ 1º Considera-se receita bruta, para fins do disposto no **caput** deste artigo, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

§ 2º No caso de início de atividade no próprio ano-calendário, o limite a que se refere o **caput** deste artigo será proporcional ao número de meses em que a microempresa ou a empresa de pequeno porte houver exercido atividade, inclusive as frações de meses.

§ 3º O enquadramento do empresário ou da sociedade simples ou empresária como microempresa ou empresa de pequeno porte bem como o seu desenquadramento não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados. (BRASIL, 2006, grifo do autor).

De acordo com Fernandes (2008), existem diferenças de conceitos entre Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, o qual defende que:

entende-se como **Microempresa (ME)** a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário, devidamente registrados, que recebam, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais). No caso das **Empresas de Pequeno Porte (EPP)** o limite é igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais). (FERNANDES, 2008, p.12, grifo do autor).

De acordo com o SEBRAE (2007, p.8) “no caso de início de atividade no decorrer do ano-calendário, os limites acima serão proporcionais ao número de meses em que a empresa houver exercido atividade, inclusive as frações de meses”. Desta forma, a Lei Geral foi escolhida como lei complementar e não como uma lei ordinária, pois,

o art. 146, III, “d” e respectivo parágrafo único da Constituição Federal, que reserva à lei complementar estabelecer normas gerais em matéria tributária para definir e prever tratamento diferenciado e favorecido para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), bem como instituir regime único de arrecadação dos impostos e contribuições do segmento para a União, os estados, o Distrito Federal e os municípios. (SEBRAE, 2007, p.6).

Quanto à aprovação de uma lei complementar, ela se dá por maioria absoluta dos membros do Congresso, enquanto que uma lei ordinária, por maioria simples. Logo é mais difícil aprovar ou alterar uma lei complementar do que uma lei ordinária.

A Lei Geral também trata sobre o acesso aos mercados das MPEs, em especial as aquisições públicas por parte dos órgãos públicos por meio dos processos licitatórios na

aquisição de produtos e serviços e estabelece preferência na contratação de MPEs em caso de empate nos processos de licitação. Entende-se por empate: quando as propostas apresentadas pelas MPEs são iguais ou até 10% superiores à proposta mais bem classificada. Na modalidade de pregão, o intervalo percentual é de até 5% superior ao melhor preço.

Art. 42. Nas licitações públicas, a comprovação de regularidade fiscal das microempresas e empresas de pequeno porte somente será exigida para efeito de assinatura do contrato.

Art. 43. As microempresas e empresas de pequeno porte, por ocasião da participação em certames licitatórios, deverão apresentar toda a documentação exigida para efeito de comprovação de regularidade fiscal, mesmo que esta apresente alguma restrição.

§ 1º Havendo alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 2 (dois) dias úteis, cujo termo inicial corresponderá ao momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame, prorrogáveis por igual período, a critério da Administração Pública, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito, e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa.

§ 2º A não-regularização da documentação, no prazo previsto no § 1º deste artigo, implicará decadência do direito à contratação, sem prejuízo das sanções previstas no art. 81 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, sendo facultado à Administração convocar os licitantes remanescentes, na ordem de classificação, para a assinatura do contrato, ou revogar a licitação.

Art. 44. Nas licitações será assegurada, como critério de desempate, preferência de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 1º Entende-se por empate aquelas situações em que as propostas apresentadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte sejam iguais ou até 10% (dez por cento) superiores à proposta mais bem classificada.

§ 2º Na modalidade de pregão, o intervalo percentual estabelecido no § 1º deste artigo será de até 5% (cinco por cento) superior ao melhor preço.

Art. 45. Para efeito do disposto no art. 44 desta Lei Complementar, ocorrendo o empate, proceder-se-á da seguinte forma:

I - a microempresa ou empresa de pequeno porte mais bem classificada poderá apresentar proposta de preço inferior àquela considerada vencedora do certame, situação em que será adjudicado em seu favor o objeto licitado;

II - não ocorrendo a contratação da microempresa ou empresa de pequeno porte, na forma do inciso I do **caput** deste artigo, serão convocadas as remanescentes que porventura se enquadrem na hipótese dos §§ 1º e 2º do art. 44 desta Lei Complementar, na ordem classificatória, para o exercício do mesmo direito;

III - no caso de equivalência dos valores apresentados pelas microempresas e empresas de pequeno porte que se encontrem nos intervalos estabelecidos nos §§ 1º e 2º do art. 44 desta Lei Complementar, será realizado sorteio entre elas para que se identifique aquela que primeiro poderá apresentar melhor oferta. (BRASIL, 2006, grifo do autor).

Alguns dos principais benefícios às MPEs em processos licitatórios realizados pelos órgãos e entidades sujeitos à licitação nos termos da Lei nº 8.666/93 (Lei das Licitações), tem-se na Lei Complementar nº 123/2006:

Art. 47. Nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente. (BRASIL, 2006).

A fim de promover o desenvolvimento econômico e social das MPEs, a Administração Pública poderá realizar através de processo licitatório:

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

I - destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);

II - em que seja exigida dos licitantes a subcontratação de microempresa ou de empresa de pequeno porte, desde que o percentual máximo do objeto a ser subcontratado não exceda a 30% (trinta por cento) do total licitado;

III - em que se estabeleça cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte, em certames para a aquisição de bens e serviços de natureza divisível.

§ 1º O valor licitado por meio do disposto neste artigo não poderá exceder a 25% (vinte e cinco por cento) do total licitado em cada ano civil.

§ 2º Na hipótese do inciso II do **caput** deste artigo, os empenhos e pagamentos do órgão ou entidade da administração pública poderão ser destinados diretamente às microempresas e empresas de pequeno porte subcontratadas. (BRASIL, 2006).

Conforme o Observatório da Lei Geral, as compras públicas é um mercado em franca expansão. Apenas no primeiro semestre de 2011, as compras realizadas por entidades do Governo Federal junto às micro e pequenas empresas totalizaram R\$5,2 bilhões, ou seja, um aumento de 44,5% em relação ao mesmo período de 2010.

A Lei das Licitações trouxe diversos benefícios para as MPEs, e, por meio, da Lei Geral, as MPEs poderão participar mais assiduamente dos processos licitatórios. Neste sentido, a próxima seção apresenta importância das MPEs para os municípios.

3.3 Importância das Micro e Pequenas Empresas para os municípios

Os gestores que querem deixar sua marca na Administração Pública devem priorizar o desenvolvimento econômico e social, e apoiar as Microempresas e Pequenas Empresas, pode ser uma ótima estratégia para promover o desenvolvimento dos municípios e a inclusão social.

Conforme Sousa Jr. (2008) as MPEs representam 99% das empresas formalmente estabelecidas no país, porém atendem a apenas 17% do montante das compras públicas, enquanto que em países desenvolvidos a média é em torno de 30%.

O direcionamento das compras governamentais às MPEs no intuito de fomentar o desenvolvimento regional e reduzir as desigualdades distributivas se justifica, sobretudo, pela pulverização dos recursos governamentais nas mãos de diversas firmas localizadas em diferentes regiões do Estado, gerando emprego, renda e dinamizando estas economias, em detrimento à concentração das compras em uma única grande empresa, reduzindo a velocidade de circulação dos recursos e esterilizando-os rapidamente. (SOUSA JR., 2008, p.4).

Ainda de acordo com Sousa Jr. (2008), os Artigos 42 e 49 da Lei Geral abordam o acesso aos mercados e, por conseguinte, dos processos de licitação da União, os Estados, dos Municípios e do poder público que conceder tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) tendo como objetivo promover o desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, de modo a ampliar, a eficiência das políticas públicas e incentivar a inovação tecnológica. Sendo os principais benefícios previstos na Lei Geral:

1) Compras de até R\$ 80.000 (oitenta mil reais) poderão ser destinadas exclusivamente às microempresas e empresas de pequeno porte, 2) Exigência de subcontratação de ME ou EPP em até 30% do total licitado, 3) Estabelecimento de cota de 25% para ME e EPP nas aquisições de bens e serviços de natureza divisível, 4) Porte como fator de desempate em favor das ME e EPP, 5) As ME e EPP necessitarão apresentar sua comprovação de regularidade fiscal apenas no final do certame, 6) Caso a ME ou EPP seja considerada vencedora, esta terá um prazo de 2 a 4 dias úteis para a regularização da documentação fiscal, 7) Possibilidade de emissão de célula de crédito microempresarial em caso de atraso no pagamento. (BRASIL, 2006 apud SOUSA JR., 2008, p.6).

Segundo Fernandes (2008, p.33), “o inciso II do art. 48, da Lei Complementar nº 123, na esteira do inciso II do art. 4º da Resolução CND nº 166/2007, permite aos entes contratantes exigir das empresas contratadas a subcontratação de MPE de até 30% do total licitado”.

Logo, esses dispositivos estão intrinsecamente pautados com o Art. 72, da Lei nº 8.666/1993, de modo que ambos permitem a subcontratação das obras e serviços, porém, a Resolução CND nº 166/2008 fixa a obrigatoriedade da subcontratação exclusivamente com pequena e microempresa. Vale ressaltar a novidade que se encontra no § 2º, do Art. 48, da Lei Complementar nº 123/2006, pois, permite que o pagamento seja efetuado diretamente para o subcontratado, instituindo uma aprovação de crédito decorrente do contrato da empresa vencedora da licitação e a empresa subcontratada. (FERNANDES, 2008).

Os arts. 44 e 45 da Lei Complementar nº 123 e os artigos 7º e 8º da Resolução CND estabelecem a possibilidade de as MPE cobrirem as ofertas de outras empresas que se encontrem no intervalo percentual de 5% para o Pregão e 10% para as demais modalidades. Na prática, a Lei criou um empate ficto de forma a privilegiar a participação das MPE nas licitações públicas. A redação do art. 45 leva a crer que a regra só será aplicável às licitações que adotem o tipo de julgamento de “propostas menor preço”, não abrangendo, portanto, os tipos “técnica e preço” e “melhor técnica”. Portanto, as MPE possuem esse benefício, independentemente de solicitação ou da menção expressa no instrumento convocatório. (FERNANDES, 2008, p.37).

Conforme o Observatório da Lei Geral, com a regulamentação da Lei Complementar Federal 123/2006, as MPEs passaram a receber tratamento simplificado e diferenciado nas licitações realizadas pelos órgãos públicos. A Lei Geral prevê a habilitação tardia com possibilidade de saneamento, estabelece que as MPEs devam evidenciar a regularidade fiscal no ato da contratação e, assim, terão prazo para sanar as restrições por acaso existentes.

A Lei Geral também se refere ao empate ficto, ou seja, a capacidade que as MPEs possuem num certame licitatório de apresentar uma nova proposta, após o encerramento da disputa, caso a proposta destas sejam iguais ou até 10 % (ou 5% para pregões) superiores a proposta da licitante mais bem classificada. Assim, se constata entre a proposta superior da micro ou empresa de pequeno porte e a proposta inferior da grande empresa, isto é, se a primeira estiver dentro da margem de preferência, a MPE será chamada para expor nova proposta, de valor inferior à proposta vencedora e terá prioridade de contratação.

Outro diferencial referente à Lei Geral é a realização exclusiva para as MPEs, até o valor de R\$ 80.000,00. Conforme o Observatório da Lei Geral, nas licitações não exclusivas pode ser obrigatório a subcontratação de MPEs, desde que o percentual máximo do objeto a ser contratado não exceda a 30% do total licitado. De modo, se o objeto a ser licitado referir-se a bens ou serviços de natureza divisível, deverá ser estabelecida uma cota de até 25% para a contratação de MPEs.

A seguir serão apresentados dados sobre o perfil e a dinâmica das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e a evolução do segmento no período 2002-2012, estes são resultado de uma parceria entre o SEBRAE e o DIEESE.

Este estudo utilizará como base os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), que apresenta estatísticas dos estabelecimentos por porte, setor de atividade econômica, classes de tamanho dos municípios etc. O DIEESE e SEBRAE (2013) no seu Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2013, adota o critério para classificação dos estabelecimentos segundo seu porte. O porte do estabelecimento é definido em função do

número de pessoas ocupadas e depende do setor de atividade econômica investigado, conforme quadro a seguir:

Quadro 2 – Classificação dos estabelecimentos segundo porte

Porte	Setores	
	Indústria ⁽¹⁾	Comércio e Serviços ⁽²⁾
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas
Pequena empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	de 100 a 499 pessoas ocupadas	de 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: SEBRAE. Elaboração DIEESE

Nota: (1) As mesmas delimitações de porte foram utilizadas para o setor da construção

(2) O setor serviços não inclui administração pública e serviço doméstico

Conforme DIEESE e SEBRAE (2013) mesmo com um certo equilíbrio na atividade econômica brasileira no período recente, o segmento das MPEs ainda se expande no país, isso devido ao crescimento da renda e do crédito. Entre o período de 2002 e 2012, verificou-se aumento de 30,9% no número destes estabelecimentos, e quase dobrou o número de empregos formais gerados por estes. No ano de 2012, as MPEs eram, em média, 99% dos estabelecimentos, quase 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas do país e cerca de 40% da massa de salários paga aos trabalhadores destes estabelecimentos.

Ainda segundo DIEESE e SEBRAE (2013), no ano de 2012, existia cerca de 6,3 milhões de estabelecimentos de Micro e Pequenas Empresas. Entre os anos de 2002 e 2012, o crescimento médio do número de MPEs foi de 2,7% a.a. Enquanto que entre os anos de 2002 e 2007, o crescimento médio foi de 2,9% a.a. Já o ritmo de crescimento entre 2007 e 2012 foi de 2,5% a.a. No ano de 2002, existiam 4,8 milhões de estabelecimentos, enquanto que no ano de 2012 possuía um total de 6,3 milhões de estabelecimentos em atividade. Logo, em todo o período, houve criação de aproximadamente 1,5 milhão de novos estabelecimentos, uma expansão de 30,9% no total de MPEs, isto será observado no Gráfico a seguir:

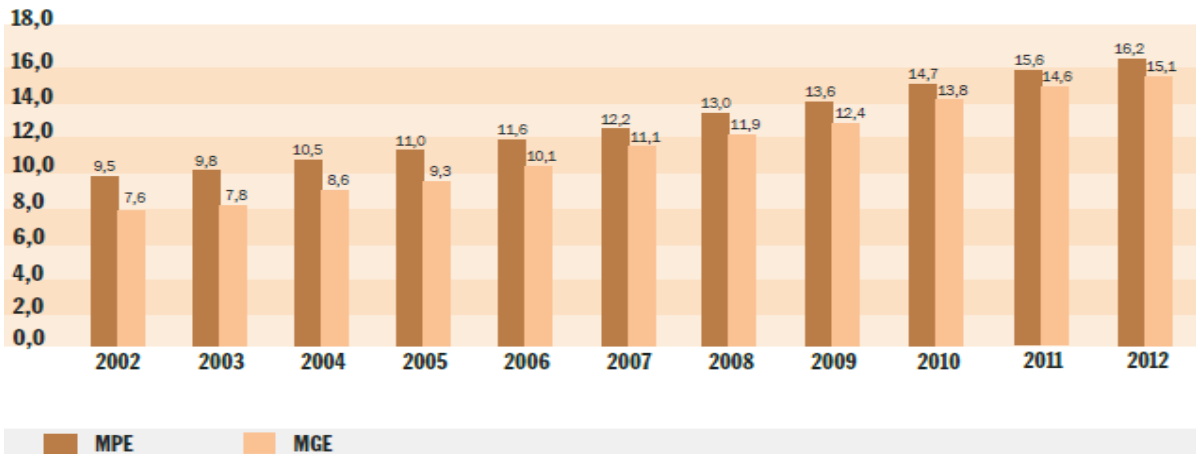
Gráfico 1 - Evolução do número de estabelecimentos por porte Brasil 2000-2012 (em R\$ milhões)



Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Enquanto que o número de empregos por porte, o crescimento está bem próximo entre as Micro e Pequenas Empresas e as Médias e Grandes Empresas, como apresentado a seguir:

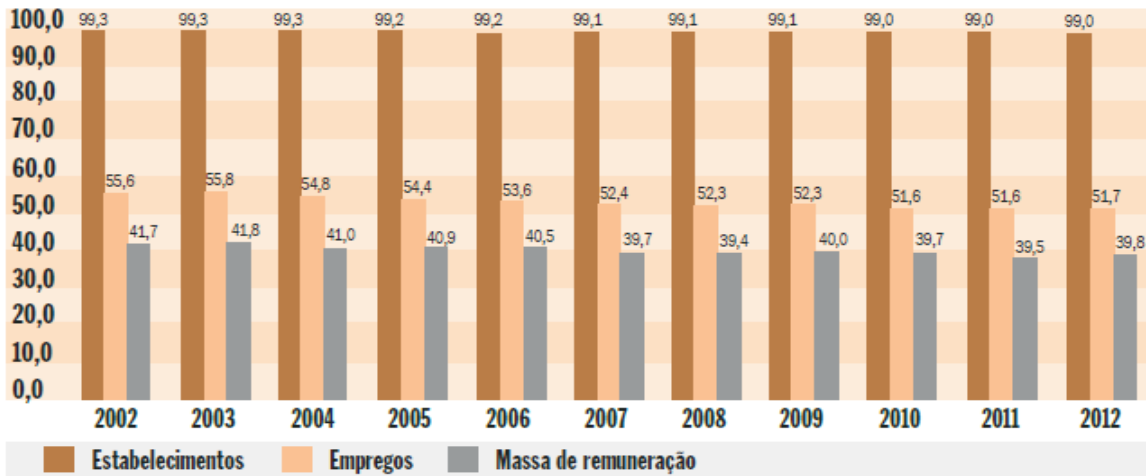
Gráfico 2 - Evolução do número de emprego por porte Brasil 2002-2012 (em R\$ milhões)



Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Segundo DIEESE e SEBRAE (2013) as MPEs obtiveram um bom desempenho no período analisado e confirmou a sua importância para a economia. Entre os anos de 2002 e 2012, de cada R\$ 100,00 pagos aos trabalhadores no setor privado não agrícola, cerca de R\$ 40,00, em média, foram pagos por Micro e Pequenas Empresas, como visto a seguir:

Gráfico 3 - Participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, emprego e massa de remuneração paga aos empregados formais nas empresas privadas não agrícolas. Brasil 2002-2012 (em %)

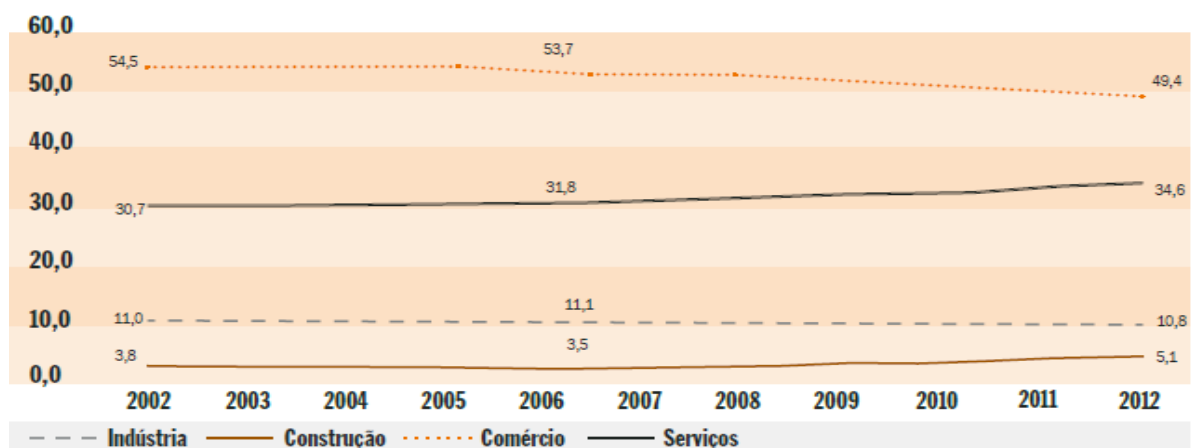


Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Quando se trata dos setores da economia, o comércio manteve-se como a atividade com maior número de MPEs, e no período estudado representa mais da metade do total das MPEs. Porém, a participação referente ao comércio caiu de 54,5% em 2002 para 49,4% do total em 2012. No ano de 2012, existiam cerca de 3,1 milhões de MPEs no comércio. (SEBRAE; DIEESE, 2013).

Enquanto isto, o setor de Serviços não apenas se manteve como o segundo setor mais significativo em número de MPEs, como aumentou sua participação de 30,7% do total em 2002 para 34,6% em 2012. Nesse último ano, havia cerca de 2,2 milhões de MPEs no setor de serviços. Estes dados podem ser observados no gráfico a seguir:

Gráfico 4 - Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica



Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE.

Como aponta o gráfico anterior, a indústria apresentou ligeira queda na sua participação relativa, caindo de 11,0% do total das MPEs em 2002 para 10,8% em 2012. A indústria possuía 683 mil MPEs em 2012. Porém, o setor da construção apresentou ligeiro crescimento entre o período de 2007 e 2012, tendo sua participação relativa subido de 3,8% do total de MPEs em 2002 para 5,1% em 2012.

Conforme DIEESE e SEBRAE (2013), a queda das participações relativas do comércio e da indústria se deu devido ao ritmo de expansão das MPEs nesses setores terem sido inferior à média das MPEs no país. Entretanto, o setor comércio cresceu 1,7% a.a. e, a indústria 2,5% a.a, contra 2,7% a.a. na média nacional.

Nas tabelas a seguir serão apresentados dados relativos às características dos estabelecimentos, ou seja, das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte em detrimento das Médias e Grandes Empresas, onde comprova a importância das MPEs para o desenvolvimento regional e local da economia.

Pode-se observar, também, a evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte no Brasil, ou seja, a distribuição das Microempresas, das Empresas de Pequeno Porte, das Médias Empresas e as Empresas de Grande Porte.

**Tabela 3 - Evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte
Brasil 2002-2012 (em %)**

Porte	2002	2003	2004	2005	2006	
MPE	99,3	99,3	99,3	99,2	99,2	
Micro	95,0	95,0	94,8	94,6	94,4	
Pequena	4,3	4,3	4,5	4,6	4,8	
MGE	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	
Média	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Grande	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Total (em n^{os} abs.)	4.878.353	5.039.414	5.218.293	5.406.112	5.504.203	
Porte	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MPE	99,1	99,1	99,1	99,0	99,0	99,0
Micro	94,2	94,0	93,9	93,5	93,3	93,1
Pequena	4,9	5,1	5,2	5,5	5,7	5,9
MGE	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Média	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7
Grande	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (em n^{os} abs.)	5.640.870	5.838.070	6.026.413	6.180.578	6.385.814	6.405.122

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs.: Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

A tabela 3 expõe a evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte no Brasil no período de 2002-2012, nela são apresentados dados percentuais e em números absoluto, nota-se que no decorrer dos anos houve uma ligeira queda de 1,9% na evolução das Microempresas e uma elevação de 1,6% no número das Empresas de Pequeno Porte. Em números absolutos, houve um crescimento de 1.526.769 no total de empresas de todos os portes.

A tabela 4 apresenta os números em absolutos e em percentuais dos estabelecimentos com e sem empregados por porte e setor de atividade econômica no ano de 2012. Nela pode-se perceber que a atividade econômica mais exercida pelas Microempresas é o comércio, existem no país 2.953.036 estabelecimentos. Também nota-se que em média as MPEs representam, em média, 99% do total de estabelecimentos no Brasil. Isto deixa claro que o incentivo do poder público às MPEs pode ajudar no desenvolvimento local, e que a administração pública pode usar seu poder de compra para incentivar as MPEs locais.

Tabela 4 - Número de estabelecimentos com e sem empregados por porte e setor de atividade econômica - Brasil 2012

Porte	Indústria	Construção	Comércio	Serviços	Total
Em n^{os} absolutos					
MPE	638.843	325.924	3.133.821	2.196.032	6.339.620
Micro	632.973	306.851	2.953.036	2.068.542	5.961.402
Sem empregados	350.404	181.326	1.844.677	1.390.253	3.766.660
Com empregados	282.569	125.525	1.108.359	678.289	2.194.742
Pequena	50.870	19.073	180.785	127.490	378.218
MGE	12.789	4.415	21.496	26.802	65.502
Total	696.632	330.339	3.155.317	2.222.834	6.405.122
Em %					
MPE	98,2	98,7	99,3	98,8	99,0
Micro	90,9	92,9	93,6	93,1	93,1
Sem empregados	50,3	54,9	58,5	62,5	58,8
Com empregados	40,6	38,0	35,1	30,5	34,3
Pequena	7,3	5,8	5,7	5,7	5,9
MGE	1,8	1,3	0,7	1,2	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

A próxima tabela expõe o número e a distribuição dos estabelecimentos por porte no Brasil, nas grandes regiões e Unidades da Federação no ano de 2012.

**Tabela 5 - Número e distribuição dos estabelecimentos por porte
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012**

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Micro		Pequena		Micro e Pequena	
	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %
Norte	208.542	90,9	17.683	7,7	226.225	98,6
Acre	10.941	91,2	903	7,5	11.844	98,7
Amapá	9.911	91,5	746	6,9	10.657	98,4
Amazonas	39.141	89,4	3.683	8,4	42.824	97,8
Pará	76.890	90,1	7.225	8,5	84.115	98,5
Rondônia	35.650	91,5	2.936	7,5	38.586	99,1
Roraima	7.660	92,6	526	6,4	8.186	99,0
Tocantins	28.349	93,8	1.664	5,5	30.013	99,3
Nordeste	912.424	92,9	59.156	6,0	971.580	99,0
Alagoas	41.916	92,0	3.130	6,9	45.046	98,9
Bahia	272.140	93,4	16.527	5,7	288.667	99,0
Ceará	171.594	93,8	9.430	5,2	181.024	99,0
Maranhão	72.181	93,3	4.437	5,7	76.618	99,0
Paraíba	64.242	93,8	3.686	5,4	67.928	99,2
Pernambuco	145.950	91,1	12.067	7,5	158.017	98,6
Piauí	47.807	94,2	2.541	5,0	50.348	99,2
Rio Grande do Norte	66.139	92,6	4.586	6,4	70.725	99,0
Sergipe	30.455	90,5	2.752	8,2	33.207	98,7
Sudoeste	3.014.329	92,8	197.793	6,1	3.212.122	98,9
Espírito Santo	114.303	92,2	8.330	6,7	122.633	99,0
Minas Gerais	673.156	93,6	39.782	5,5	712.938	99,1
Rio de Janeiro	403.009	90,2	36.720	8,2	439.729	98,5
São Paulo	1.823.861	93,1	112.961	5,8	1.936.822	98,9
Sul	1.382.749	94,3	73.333	5,0	1.456.082	99,3
Paraná	487.552	94,0	26.964	5,2	514.516	99,2
Rio Grande do Sul	570.590	95,0	26.144	4,4	596.734	99,3
Santa Catarina	324.607	93,4	20.225	5,8	344.832	99,2
Centro Oeste	443.358	92,7	30.253	6,3	473.611	99,0
Distrito Federal	92.142	91,4	7.233	7,2	99.375	98,6
Goiás	184.096	93,4	11.244	5,7	195.340	99,1
Mato Grosso	96.890	92,5	6.924	6,6	103.814	99,2
Mato Grosso do Sul	70.230	92,7	4.852	6,4	75.082	99,1
BRASIL	5.961.402	93,1	378.218	5,9	6.339.620	99,0
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Média e Grande		Total			
	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %		
Norte	3.181	1,4	229.406	100,0		
Acre	150	1,3	11.994	100,0		
Amapá	174	1,6	10.831	100,0		
Amazonas	958	2,2	43.782	100,0		
Pará	1.244	1,5	85.359	100,0		
Roraima	83	1,0	8.269	100,0		
Rondônia	362	0,9	38.948	100,0		
Tocantins	210	0,7	30.223	100,0		
Nordeste	10.223	1,0	981.803	100,0		

**Tabela 5 - Número e distribuição dos estabelecimentos por porte
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012**
(continuação)

Alagoas	524	1,1	45.570	100,0
Bahia	2.818	1,0	291.485	100,0
Ceará	1.861	1,0	182.885	100,0
Maranhão	746	1,0	77.364	100,0
Paraíba	550	0,8	68.478	100,0
Pernambuco	2.171	1,4	160.188	100,0
Piauí	425	0,8	50.773	100,0
Rio Grande do Norte	685	1,0	71.410	100,0
Sergipe	443	1,3	33.650	100,0
Sudoeste	36.550	1,1	3.248.672	100,00
Espírito Santo	1.290	1,0	123.923	100,00
Minas Gerais	6.130	0,9	719.068	100,0
Rio de Janeiro	6.875	1,5	446.604	100,0
São Paulo	22.255	1,1	1.959.077	100,0
Sul	10.847	0,7	1.466.929	100,0
Paraná	3.966	0,8	518.482	100,0
Rio Grande do Sul	4.022	0,7	600.756	100,0
Santa Catarina	2.859	0,8	347.691	100,0
Centro Oeste	4.701	1,0	478.312	100,0
Distrito Federal	1.399	1,4	100.774	100,0
Goiás	1.702	0,9	197.042	100,0
Mato Grosso	889	0,8	104.703	100,0
Mato Grosso do Sul	711	0,9	75.793	100,0
BRASIL	65.502	1,0	6.405.122	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs.: Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

Nota-se na tabela 5 que no Brasil 99,0% dos estabelecimentos são de Micro e Pequenas Empresas, isto também é refletido no nordeste que apresenta a mesma percentagem. O Brasil apresenta em números absolutos de 6.339.620 Micro e Pequenas Empresas, sendo que no Nordeste existem 971.580 estabelecimentos e destes 288.667 são baianos. Já as Médias e Grandes Empresas representam apenas 1,0% do total dos estabelecimentos no país, em números absolutos existem 6.405.122 estabelecimentos de MGEs, sendo destes 981.803 no Nordeste e 291.485 estabelecimentos baianos.

Tabela 6 - Número de micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica - Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2012 (em n^{os} absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Indústria	Construção	Comércio	Serviços	Total
Norte	21.132	13.842	137.254	53.997	226.225
Acre	1.136	1.013	7.254	2.441	11.844
Amapá	826	758	6.654	2.419	10.657
Amazonas	3.945	2.575	2.276	11.028	42.824
Pará	7.903	4.778	52.149	19.285	84.115
Rondônia	4.264	2.113	22.683	9.526	38.586
Roraima	585	569	5.052	1.980	8.186
Tocantins	2.473	2.036	18.186	7.318	30.013
Nordeste	91.927	50.431	576.985	252.237	971.580
Alagoas	3.095	2.246	27.828	11.877	45.046
Bahia	23.252	13.253	171.130	81.032	288.667
Ceará	20.968	9.410	107.902	42.744	181.024
Maranhão	5.198	4.112	52.374	14.934	76.618
Paraíba	6.307	5.131	40.420	16.070	67.928
Pernambuco	18.434	6.589	87.422	45.572	158.017
Piauí	4.367	2.648	33.694	9.639	50.348
Rio Grande do Norte	6.927	5.110	38.264	20.424	70.725
Sergipe	3.379	1.932	17.951	9.945	33.207
Sudoeste	327.392	153.364	1.471.932	1.259.434	3.212.122
Espírito Santo	14.706	7.277	59.806	40.844	122.633
Minas Gerais	83.529	42.208	350.690	236.511	712.938
Rio de Janeiro	39.361	19.549	184.997	195.822	439.729
São Paulo	189.796	84.330	876.439	786.257	1.936.822
Sul	195.401	80.014	700.134	480.533	1.456.082
Paraná	61.579	29.556	257.511	165.870	514.516
Rio Grande do Sul	78.623	31.024	290.406	196.681	596.734
Santa Catarina	55.199	19.434	152.217	117.982	344.832
Centro Oeste	47.991	28.273	247.516	149.831	473.611
Distrito Federal	5.798	7.419	43.474	42.684	99.375
Goiás	23.679	10.685	106.661	54.315	195.340
Mato Grosso	11.645	6.140	56.676	29.353	103.814
Mato Grosso do Sul	6.869	4.029	40.705	23.479	75.082
BRASIL	683.843	325.924	3.133.821	2.196.032	6.339.620

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Observa-se na tabela 6, que a atividade econômica com maior inserção de Micro e Pequenas Empresas é o comércio, seguido pelo serviço, a indústria, e por fim, construção. O Brasil possuía no ano de 2012, incluindo as quatro atividades econômicas analisadas, 6.339.620 Micro e Pequenas Empresas. A Região Sudeste é a que possui a maior quantidade de MPEs, com 3.212.122. A Região Nordeste possuía 971.580 Micro e Pequenas Empresas.

Sendo que a Bahia possuía 288.667 estabelecimentos de MPEs, a atividade econômica com maior quantidade de estabelecimentos, assim como no Brasil é o comércio com 171.030, seguida por serviços 81.032, indústria 23.253, construção 13.253 respectivamente. O que

corresponde a de 59,3% de comércio, 28,1% de serviço, 8,1% de indústria e 4,6% de construção.

A tabela abaixo apresenta os dados da distribuição das Micro e Pequenas Empresas por localidade no Brasil, nas grandes regiões e nas Unidades da Federação nos anos de 2011 e 2012 em porcentagem.

Tabela 7 - Distribuição das micro e pequenas empresas por localidade Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2011 e 2012 (em %)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2011			2012		
	Capital	Interior	Total	Capital	Interior	Total
Norte	42,0	58,0	100,0	41,4	58,6	100,0
Acre	62,2	37,8	100,0	60,6	39,4	100,0
Amapá	70,0	30,0	100,0	70,5	29,5	100,0
Amazonas	71,1	28,9	100,0	71,1	28,9	100,0
Pará	27,0	73,0	100,0	26,5	73,5	100,0
Rondônia	30,2	69,8	100,0	29,6	70,4	100,0
Roraima	83,5	16,5	100,0	81,3	18,7	100,0
Tocantins	26,3	73,7	100,0	27,1	72,9	100,0
Nordeste	34,1	65,9	100,0	34,4	65,6	100,0
Alagoas	44,9	55,1	100,0	45,2	54,8	100,0
Bahia	23,7	76,3	100,0	23,8	76,2	100,0
Ceará	45,4	54,6	100,0	45,6	54,4	100,0
Maranhão	31,2	68,8	100,0	31,2	68,8	100,0
Paraíba	32,0	68,0	100,0	32,6	67,4	100,0
Pernambuco	30,6	69,4	100,0	31,3	68,7	100,0
Piauí	41,3	58,7	100,0	41,5	58,5	100,0
Rio Grande do Norte	42,3	57,7	100,0	42,1	57,9	100,0
Sergipe	49,5	50,5	100,0	50,2	49,8	100,0
Sudoeste	32,1	67,9	100,0	32,6	67,4	100,0
Espírito Santo	16,6	83,4	100,0	16,5	83,5	100,0
Minas Gerais	18,4	81,6	100,0	18,8	81,2	100,0
Rio de Janeiro	48,1	51,9	100,0	48,7	51,3	100,0
São Paulo	34,6	65,4	100,0	35,0	65,0	100,0
Sul	18,5	81,5	100,0	18,4	81,6	100,0
Paraná	24,4	75,6	100,0	24,4	75,6	100,0
Rio Grande do Sul	19,3	80,7	100,0	19,0	81,0	100,0
Santa Catarina	8,6	91,4	100,0	8,6	91,4	100,0
Centro Oeste	46,2	53,8	100,0	46,5	53,5	100,0
Distrito Federal	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0
Goiás	34,0	66,0	100,0	34,8	65,2	100,0
Mato Grosso	24,1	75,9	100,0	23,9	76,1	100,0
Mato Grosso do Sul	37,0	63,0	100,0	37,5	62,5	100,0
BRASIL	30,7	69,3	100,0	31,0	69,0	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

OBS.: Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

Observa-se que houve no Brasil aumento das Micro e Pequenas Empresas nas capitais em detrimento do interior. Teve uma elevação 0,3% em relação das capitais de 2011 a 2012, e uma queda de 0,3% em relação ao interior no mesmo período.

No Nordeste ocorreu o mesmo em relação às capitais, uma elevação de 0,3% nas capitais e uma queda de 0,3% no interior, ou seja, a quantidade de MPEs nas capitais aumentou de 34,1% para 34,4% e o interior cai de 65,9% para 65,6%. Em relação à Bahia no período analisado nota-se um aumento de apenas 0,1% em Salvador e de 0,1% no interior do estado.

A tabela 8, apresenta a distribuição dos municípios e dos estabelecimentos por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento no ano de 2012, ela está mensurada em 1.000 habitantes. Nela nota-se que as classes de municípios conforme seu número de habitantes e a quantidade de municípios, a quantidade de Micro e Pequenas Empresas e de Médias e Grandes Empresas, todos os dados em números absolutos.

Nota-se, também, os menores municípios, aqueles com menos de 10.000 habitantes, estes são 2.404 municípios e representam 43,2% do total de municípios no país. Os municípios com menos de 10.000 habitantes possuem 272.095 Microempresas, 7.240 Pequenas Empresas e 280.101 Médias e Grandes Empresas. E representam em porcentagem o equivalente a 4,6%, 1,9% e 4,4% respectivamente.

O município de Vitória da Conquista se enquadra na classe de municípios de 200 a menos de 500 mil habitantes, pois, sua população conforme o IBGE, em 2013 o município apresentava 336.990 habitantes, esta classe de municípios equivale 1,8% do total de municípios no Brasil. Nesta classe de municípios a quantidade de Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e Média e Grandes Empresas correspondem a 1.002.489 empresas (16,8%), 172.632 empresas (19,2%) e 1.088.213 empresas (17%) respectivamente.

Portanto, fica claro que os municípios com 200 a menos de 500 mil habitantes, onde se encontra o município de Vitória da Conquista, possuem mais Micro e Pequenas Empresas do que Médias e Grandes empresas.

A classe de municípios que possuem menos município é o que possuem de 1 milhão ou mais de habitantes, existia no Brasil no ano de 2012 apenas 16 municípios deste porte no país, estes possuem apenas 0,3% do total de municípios no país. Possuem em números absolutos 1.689.655 Microempresas, 129.957 Empresas de Pequeno Porte e 1.845.198 Médias e Grandes Empresas. Logo, a quantidade de Médias e Grandes Empresas supera o número de MPEs, as MGEs representam 25.586 empresas a mais que as MPEs.

Tabela 8 - Distribuição dos municípios e dos estabelecimentos por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento - Brasil 2012

Classes de tamanho dos municípios (em 1.000 hab.)	Nº de municípios		MPE					
	Em n ^{os} abs.	Em %	Micro		Pequena		Total	
			Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %
Inferior a 10	2.404	43,2	272.095	4,6	7.240	1,9	279.335	4,4
De 10 a menos de 30	2.021	36,3	725.509	12,2	26.087	6,9	751.596	11,9
De 30 a menos de 100	845	15,2	1.135.241	19,0	60.365	16,0	1.195.606	18,9
De 100 a menos de 200	158	2,8	643.287	10,8	42.538	11,2	685.825	10,8
De 200 a menos de 500	103	1,8	1.002.489	16,8	72.632	19,2	1.075.121	17,0
De 500 a menos de 1000	23	0,4	493.126	8,3	39.399	10,4	532.525	8,4
1000 ou mais	16	0,3	1.689.655	28,3	129.957	34,4	1.819.612	28,7
TOTAL	5.570	100,0	5.961.402	100,0	378.218	100,0	6.339.620	100,0
Classes de tamanho dos municípios (em 1.000 hab.)	MGE			Total				
	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %				
Inferior a 10	766	1,2	280.101	4,4				
De 10 a menos de 30	3.023	4,6	754.619	11,8				
De 30 a menos de 100	8.434	12,9	204.040	118,8				
De 100 a menos de 200	7.152	10,9	692.977	10,8				
De 200 a menos de 500	13.092	20,0	1.088.213	17,0				
De 500 a menos de 1.00	7.449	11,4	539.974	8,4				
1.000 ou mais	25.586	39,1	1.845.198	28,8				
TOTAL	65.502	100,0	6.405.122	100,0				

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE.

Obs.: a) Tamanho populacional dos municípios baseado nas estimativas do IBGE. Diretoria de Pesquisas (DPE); Coordenação de População e Indicadores Sociais (Copis);

b) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

A tabela 9 apresenta a distribuição das Micro e Pequenas Empresas por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento, no ano de 2012. Nota-se que as Microempresas com e sem empregados, na classe de município de 200 a 500 mil habitantes, tem-se 391.674 Microempresas com empregados e 610.815 sem empregados o que representa 17,8% e 16,2% respectivamente. As Empresas de Pequeno Porte possuem 72.632 estabelecimentos. Quando se trata das metrópoles, isto é, dos municípios com Um milhão ou mais de habitantes, a quantidade de Microempresas com e sem empregados é bem diferente, 599.222 (27,3%) com empregados e 1.090.433 (28,9%) sem empregados. Portanto, existem mais Microempresas sem empregados do que com empregados.

Tabela 9 - Distribuição das micro e pequenas empresas por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento - Brasil 2012

Classes de tamanho dos municípios (em 1.000 hab.)	Número de estabelecimentos							
	Micro				Pequena		MPE	
	Com empregados		Sem empregados		Em n ^{os} abs.	Em%	Em n ^{os} abs.	Em%
	Em n ^{os} abs.	Em%	Em n ^{os} abs.	Em %				
Inferior a 10	87.531	4,0	184.564	4,9	7.240	1,9	279.335	4,4
De 10 a menos de 30	249.371	11,4	476.138	12,6	26.087	6,9	751.596	11,9
De 30 a menos de 100	424.882	19,4	710.359	18,9	60.365	16,0	1.195.606	18,9
De 100 a menos de 200	245.991	11,2	397.296	10,5	42.538	11,2	685.825	10,8
De 200 a menos de 500	391.674	17,8	610.815	16,2	72.632	19,2	1.075.121	17,0
De 500 a menos de 1000	196.071	8,9	297.055	7,9	39.399	10,4	532.525	8,4
1000 ou mais	599.222	27,3	1.090.433	28,9	129.957	34,4	1.819.612	28,7
TOTAL	2.194.742	100,0	3.766.660	100,0	378.218	100,0	6.339.620	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE.

Obs.: a) Tamanho populacional dos municípios baseado nas estimativas do IBGE. Diretoria de Pesquisas (DPE); Coordenação de População e Indicadores Sociais (Copis);

b) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

A tabela 10 apresenta a evolução do número de empregos por porte de estabelecimento no Brasil nos anos de 2002-2012 em números absolutos.

A tabela expõe o número de empregos por porte de estabelecimento, pode-se analisar que no decorrer do período houve um aumento significativo no número de empresas de todos os portes, sobretudo nas grandes empresas, passando de 4.824.686 no ano de 2002 para 10.289.074 no ano de 2012.

Por outro lado, as microempresas tiveram um crescimento mais reduzido passando de 4.707.216 estabelecimentos para 7.523.688 no ano de 2012, isto se deve principalmente pela mortalidade das microempresas em seus 2 primeiros anos.

**Tabela 10 – Evolução do número de empregos por porte do estabelecimento
Brasil 2002- 2012 (em n^{os} absolutos)**

Porte	2002	2003	2004	2005	2006	2007
MPE	9.515.330	9.823.049	10.466.450	11.034.103	11.594.247	12.236.196
Micro	4.707.216	4.851.406	5.098.599	5.341.794	5.577.424	5.792.696
Pequena	4.808.114	4.971.643	5.367.851	5.692.309	6.016.823	6.443.500
MGE	7.607.982	7.788.333	8.639.886	9.261.663	10.050.231	11.125.775
Média	2.783.296	2.824.544	3.076.278	3.218.926	3.468.593	3.758.947
Grande	4.824.686	4.963.789	5.563.608	6.042.737	6.581.638	7.366.828
Total	17.123.312	17.611.382	19.106.336	20.295.766	21.644.478	23.361.971
Porte	2008	2009	2010	2011	2012	
MPE	13.027.233	13.620.039	14.710.631	15.567.885	16.157.382	
Micro	6.112.602	6.407.913	6.835.790	7.221.733	7.523.688	
Pequena	6.914.631	7.212.126	7.874.841	8.346.152	8.633.694	
MGE	11.896.466	12.428.953	13.781.046	14.614.098	15.120.595	
Média	3.988.142	4.121.362	4.559.520	4.722.788	4.831.521	
Grande	7.908.324	8.307.591	9.221.526	9.891.310	10.289.074	
Total	24.923.699	26.048.992	28.491.677	30.181.983	31.277.977	

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs. Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

A próxima tabela trata da distribuição dos empregos por porte de estabelecimento no Brasil, nas grandes regiões e as Unidades da Federação no ano de 2012.

A tabela 11 mostra a distribuição dos empregos por porte de estabelecimento no Brasil, nas grandes regiões e as Unidades da Federação no ano de 2012. No país existem 31.277.977 estabelecimentos. Nota-se que na região Nordeste existe 4.976.548 estabelecimentos, destes 1.197.285 (24,1%) são de Microempresas, 1.339.422 (26,9%) são de Pequenas Empresas, estes dois portes de estabelecimentos correspondem a 51,0% do total de estabelecimentos no país, enquanto que as Médias e Grandes Empresas são 2.439.841 estabelecimentos, (49,0%). Na Bahia existem 339.685 Microempresas, 358.209 Pequenas Empresas e 628.725 Empresas de Médio e Grande Porte, o que corresponde 25,6%, 27,0% 47,4%, respectivamente.

**Tabela 11 - Distribuição dos empregos por porte de estabelecimento
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação, 2012**

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Número de empregos								
	Micro		Pequena		Micro e Pequena		Média e Grande		
	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	
Norte	289.802	20,6	395.176	28,1	684.978	48,8	718.954	51,2	
Acre	14.892	25,9	19.551	34,0	23.002	60,0	34.443	40,0	
Amapá	12.365	21,4	16.833	29,1	29.198	50,5	28.576	49,5	
Amazonas	47.066	12,4	86.735	22,9	133.801	35,3	244.915	64,7	
Pará	113.853	20,1	163.330	28,9	277.183	49,0	288.546	51,0	
Rondônia	56.476	27,3	62.785	30,3	119.261	57,6	87.818	42,4	
Roraima	9.322	25,7	11.097	30,6	20.419	56,4	15.807	43,6	
Tocantins	35.828	35,5	34.845	34,5	70.673	70,0	30.290	30,0	
Nordeste	1.197.285	24,1	1.339.422	26,9	2.536.707	51,0	2.439.841	49,0	
Alagoas	60.756	20,5	67.263	22,7	128.019	43,3	167.864	56,7	
Bahia	339.685	5	25,6	358.209	27,0	697.894	52,6	628.72	47,4
Ceará	198.041	22,8	227.104	26,2	425.145	49,0	443.184	51,0	
Maranhão	79.331	23,1	99.738	29,0	179.069	52,1	164.792	47,9	
Paraíba	85.557	28,3	85.828	28,4	171.385	56,6	131.320	43,4	
Pernambuco	231.127	21,4	275.325	25,5	506.452	46,9	574.280	53,1	
Piauí	58.811	29,0	56.334	27,8	115.145	56,8	87.492	43,2	
Rio Grande do Norte	92.556	26,9	107.015	31,1	199.571	58,1	144.028	41,9	
Sergipe	51.421	24,2	62.606	29,5	114.027	53,7	98.156	46,3	
Sudoeste	3.750.776	22,2	4.537.324	26,9	8.288.100	49,1	8.579.776	50,9	
Espírito Santo	172.120	27,6	189.266	30,4	361.386	58,0	261.472	42,0	
Minas Gerais	895.809	27,7	901.741	27,9	1.797.550	55,7	1.431.858	44,3	
Rio de Janeiro	589.647	19,4	799.639	26,3	1.389.286	45,7	1.649.243	54,3	
São Paulo	2.093.200	21,0	2.646.678	26,5	4.739.878	47,5	5.237.203	52,5	
Sul	1.675.052	29,1	1.705.520	29,6	3.380.572	58,7	2.380.359	41,3	
Paraná	599.665	29,0	622.334	30,0	1.221.999	59,0	849.018	41,0	
Rio Grande do Sul	601.147	28,9	602.856	29,0	1.204.003	58,0	873.120	42,0	
Santa Catarina	474.240	29,4	480.330	29,8	954.570	59,2	658.221	40,8	
Centro Oeste	610.773	2	26,9	656.25	28,9	1.267.025	55,8	1.001.665	44,2
Distrito Federal	128.649	22,1	154.941	26,6	283.590	48,8	298.007	51,2	
Goiás	253.206	28,2	251.755	28,0	504.961	56,2	393.826	43,8	
Mato Grosso	133.629	30,6	147.926	33,9	281.555	64,4	155.414	35,6	
Mato Grosso do Sul	95.289	27,1	101.630	28,9	196.919	56,0	154.418	44,0	
BRASIL	7.523.688	24,1	8.633.694	27,6	16.157.382	51,7	15.120.595	48,3	
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Número de empregos								
	Total								
	Em n ^{os} abs.				Em %				
Norte	1.403.932				100,0				
Acre	57.445				100,0				
Amapá	57.774				100,0				

**Tabela 11 - Distribuição dos empregos por porte de estabelecimento
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação, 2012**

(continuação)

Amazonas	378.716	100,0
Pará	565.729	100,0
Rondônia	207.079	100,0
Roraima	36.226	100,0
Tocantins	100.963	100,0
Nordeste	4.976.548	100,0
Alagoas	295.883	100,0
Bahia	1.326.619	100,0
Ceará	868.329	100,0
Maranhão	343.861	100,0
Paraíba	302.705	100,0
Pernambuco	1.080.732	100,0
Piauí	202.637	100,0
Rio Grande do Norte	343.599	100,0
Sergipe	212.183	100,0
Sudoeste	16.867.876	100,0
Espírito Santo	622.858	100,0
Minas Gerais	3.229.408	100,0
Rio de Janeiro	3.038.529	100,0
São Paulo	9.977.081	100,0
Sul	5.760.931	100,0
Paraná	2.071.017	100,0
Rio Grande do Sul	2.077.123	100,0
Santa Catarina	1.612.791	100,0
Centro Oeste	2.268.690	100,0
Distrito Federal	581.597	100,0
Goiás	898.787	100,0
Mato Grosso	436.969	100,0
Mato Grosso do Sul	351.337	100,0
BRASIL	31.277.977	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs. Setores considerados indústria, construção, comércio e serviços.

A tabela 12 a seguir, explana sobre a distribuição dos empregos por porte do estabelecimento, segundo classes de tamanho dos municípios, no ano de 2012. Analisa-se a distribuição dos empregos por porte dos estabelecimentos, têm-se Microempresas, Pequenas Empresas, Médias Empresas e Grandes Empresas. No Brasil gera-se 7.523.688 milhões de empregos nas Microempresas, 8.633.694 milhões de empregos nas Pequenas Empresas, 4.831.521 milhões de empregos nas Médias Empresas e 10.289.074 milhões de empregos nas Grandes Empresas.

Os pequenos municípios com menos de 10.000 habitantes originam 258.059 mil nas Microempresas (3,4%), 190.595 mil empregos nas Pequenas Empresas (2,2%), 90.849 mil

empregos nas Médias Empresas (1,9%) e 125.598 mil empregos nas Grandes Empresas (1,2%) do total do país.

Os médios municípios, por exemplo, o município de Vitória da Conquista, ou seja, aquele município com 200 a menos de 500 mil habitantes nota-se que existem 1.378.947 milhões de empregos nas Microempresas (18,3%), 1.673.234 milhões empregos nas Pequenas Empresas (19,4%), 968.863 mil empregos Médias Empresas (20,1%), e, por fim, 1.976.557 milhões de empregos nas Grandes Empresas (19,2%). Portanto, estes municípios em porcentagem, as Médias Empresas geram mais empregos, entretanto, em números absolutos as Grandes Empresas geram mais empregos.

Tabela 12 - Distribuição dos empregos por porte do estabelecimento, segundo classes de tamanho dos municípios - Brasil 2012

Classes de tamanho dos municípios (em 1.000 hab.)	Nº de municípios		Número de empregados					
	Em n ^{os} abs.	Em %	Micro		Pequena		MPE	
			Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %
Inferior a 10	2.404	43,2	258.059	3,4	190.595	2,2	448.654	2,8
De 10 a menos de 30	2.021	36,3	776.541	10,3	619.009	7,2	1.395.550	8,6
De 30 a menos de 50	100 84	15,2	1.400.579	18,6	1.379.67	16,0	2.780.249	17,2
De 100 a menos de 200	158	2,8	854.795	11,4	988.536	11,4	1.843.331	11,4
De 200 a menos de 500	103	1,8	1.378.947	18,3	1.673.234	19,4	3.052.181	18,9
De 500 a menos de 1.000	23	0,4	704.379	9,4	890.626	10,3	1.595.005	9,9
1.000 ou mais	16	0,3	2.150.388	28,6	2.892.024	33,5	5.042.412	31,2
TOTAL	5.570	100,0	7.523.688	100,0	8.633.694	100,0	16.157.382	100,0
Classes de tamanho dos municípios (em 1.000 hab.)	Nº de municípios		Número de empregados					
	Média		Grande		MGE		Total	
	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %	Em n ^{os} abs.	Em %
Inferior a 10	90.849	1,9	125.598	1,2	216.447	1,4	665.101	2,1
De 10 a menos de 30	330.774	6,8	487.073	4,7	817.847	5,4	2.213.397	7,1
De 30 a menos de 50	779.282	16,1	1.171.073	11,4	1.950.355	12,9	4.730.604	15,1
De 100 a menos de 200	581.159	12,0	1.024.768	10,0	1.605.927	10,6	3.449.258	11,0

Tabela 12 - Distribuição dos empregos por porte do estabelecimento, segundo classes de tamanho dos municípios - Brasil 2012

(continuação)

De 200 a menos de 500	968.863	20,1	1.976.557	19,2	2.945.420	19,5	5.997.601	19,2
De 500 a menos de 1.000	506.726	10,5	1.147.897	11,2	1.654.623	10,9	3.249.628	10,4
1.000 ou mais	1.573.868	32,6	4.356.108	42,3	5.929.976	39,2	10.972.388	35,1
TOTAL	4.831.521	100,0	10.289.074	100,0	15.120.595	100,0	31.277.977	100

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE.

Obs.: a) Tamanho populacional dos municípios baseado nas estimativas do IBGE. Diretoria de Pesquisas (DPE); Coordenação de População e Indicadores Sociais (Copis);

b) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

A tabela 13 explana sobre a distribuição dos empregos nas Micro e Pequenas Empresas por localidade no Brasil, nas grandes regiões e Unidades da Federação nos anos de 2011 e 2012.

Pode-se observar na próxima tabela que no Brasil o número de empregos no ano de 2011 gerado pelas Micro e Pequenas Empresas nas capitais representava 34,6% e no interior representava 65,4% dos empregos no país. Entretanto, no ano de 2012 ocorreu queda de 0,3% nas capitais e ocorreu um aumento de 0,3% no interior.

O Nordeste também seguiu o mesmo ritmo do Brasil, porém, com uma queda mais acentuada nas capitais, passando de 47,4% para 46,6, enquanto que houve um aumento no número de empregos de 52,6% para 53,4% no interior. No estado da Bahia, ocorreu algo semelhante ao do Nordeste, pois, houve uma queda de 0,4% no número de empregos em Salvador em relação a 2011 e 2012, no interior, assim, como ocorreu no Nordeste, teve um aumento de 0,4% no número de empregos gerados pelas MPEs no interior do estado.

Tabela 13 - Distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas por localidade - Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação 2011 e 2012 (em %)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2011			2012		
	Capital	Interior	Total	Capital	Interior	Total
Norte	51,6	48,4	100,0	50,4	49,6	100,0
Acre	76,3	23,7	100,0	75,2	24,8	100,0
Amapá	79,8	20,2	100,0	79,3	20,7	100,0
Amazonas	89,2	10,8	100,0	89,0	11,0	100,0
Pará	36,2	63,8	100,0	34,0	66,0	100,0
Rondônia	33,8	66,2	100,0	32,7	67,3	100,0
Roraima	92,3	7,7	100,0	90,9	9,1	100,0
Tocantins	35,7	64,3	100,0	36,0	64,0	100,0
Nordeste	47,4	52,6	100,0	46,6	53,4	100,0
Alagoas	61,5	38,5	100,0	60,7	39,3	100,0
Bahia	34,4	65,6	100,0	34,0	66,0	100,0
Ceará	62,8	37,2	100,0	61,3	38,7	100,0
Maranhão	46,4	53,6	100,0	46,7	53,3	100,0
Paraíba	44,9	55,1	100,0	44,1	55,9	100,0
Pernambuco	43,2	56,8	100,0	41,6	58,4	100,0
Piauí	62,3	37,7	100,0	62,0	38,0	100,0
Rio Grande do Norte	49,7	50,3	100,0	48,5	51,5	100,0
Sergipe	60,8	39,2	100,0	59,6	40,4	100,0
Sudoeste	34,0	66,0	100,0	33,7	66,3	100,0
Espírito Santo	19,0	81,0	100,0	17,8	82,2	100,0
Minas Gerais	22,7	77,3	100,0	21,9	78,1	100,0
Rio de Janeiro	52,3	47,7	100,0	52,3	47,7	100,0
São Paulo	34,0	66,0	100,0	34,0	66,0	100,0
Sul	17,2	82,8	100,0	17,0	83,0	100,0
Paraná	23,5	76,5	100,0	23,2	76,8	100,0
Rio Grande do Sul	18,5	81,5	100,0	18,0	82,0	100,0
Santa Catarina	7,8	92,2	100,0	7,6	92,4	100,0
Centro Oeste	52,7	47,3	100,0	51,7	48,3	100,0
Distrito Federal	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0
Goiás	42,5	57,5	100,0	40,9	59,1	100,0
Mato Grosso	28,8	71,2	100,0	28,1	71,9	100,0
Mato Grosso do Sul	43,2	56,8	100,0	43,5	56,5	100,0
BRASIL	34,6	65,4	100,0	34,3	65,7	100,0

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs. Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços.

Por fim, a tabela 14 explica o número de empregados por setor de atividade econômica e por porte do estabelecimento no ano de 2012.

Tabela 14 - Número de empregos gerados por setor de atividade econômica e porte do estabelecimento – Brasil 2012 (em n^{os} absolutos)

Setor	MPE			MGE			Total ⁽¹⁾
	Micro	Pequena	Total	Média	Grande	Total	Total
Indústria	42.313	23.930	66.243	15.579	-10.968	4.611	70.854
Construção	27.218	-9.762	17.456	15.540	49.401	64.941	82.397
Comércio	117.773	131.986	249.759	29.972	103.526	133.498	383.257
Serviços	114.651	141.388	256.039	47.642	255.805	303.447	559.486
TOTAL	301.955	287.542	589.497	108.733	397.764	506.497	1.095.994

Fonte: MTE, Rais. Elaboração: DIEESE

Obs. Os dados foram obtidos pela diferença dos estoques de emprego formais de 2011 e 2012.

A tabela 14 analisa o número de empregos gerados por setor de atividade econômica e porte de estabelecimentos. Pode-se observar a ocorrência de uma queda nos setores da construção e na indústria, em números absolutos, uma queda de 9.762 empregos no setor da construção nas Pequenas Empresas, e uma queda de 10.968 empregos nas Grandes Empresas no setor da indústria. O setor de comércio é ainda o que mais emprega nas Microempresas, gerando 117.651 empregos, seguido pelos serviços 114.651, pela indústria 42.313 e pela construção 27.218 empregos, respectivamente. Nas Empresas de Pequeno Porte, o setor que mais gera empregos é o de serviço com 141.388 empregos gerados, seguido pelo comércio, pela indústria e a construção, que ocorreu uma queda no número de empregos.

Portanto, é nítida a importância das MPEs para o desenvolvimento do Brasil, tornando necessária a intervenção do poder público, não só com a introdução de uma maior justiça tributária, simplificação do pagamento de imposto, diminuição da burocracia para abertura e fechamento de empresas, facilitar o acesso ao crédito, estimular as exportações, incentivar a cooperação, entre outros, que se deu devido a criação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

A promulgação da Lei Geral representou o reconhecimento da importância de um segmento econômico que congrega 99,0% de todos os estabelecimentos do Brasil, gerando 60% dos empregos e 20% do PIB do país, além de ajudar uma quantidade enorme de empresas que vivem na informalidade. Logo, as MPEs ajudam tanto no desenvolvimento do país, quanto no desenvolvimento local dos municípios brasileiros, sobretudo, os de Pequeno Porte. Isto demonstra a importância econômica, pois, a maioria das unidades produtivas são MPE's e contribuem significativamente com a constituição do PIB, além de possuírem grande relevância social, com geração de boa parte dos empregos no país, e por fim política, na medida em que se mostra um universo potencial e contraditoriamente substantivo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Governo Federal e, sobretudo, as Administrações Públicas municipais, com forte capacidade de atuação local, desempenham papel proeminente na promoção do desenvolvimento local. Portanto, o desenvolvimento de um município decorre do dinamismo dos setores econômicos que o compõem, por isso qualquer ação pública que tem em vista ativar a economia local deve contar com uma iniciativa privada forte.

Toda compra tem um impacto na economia, e as compras públicas são o processo por meio do qual o governo busca obter serviços, materiais e equipamentos necessários ao seu funcionamento em conformidade com as leis e as normas em vigor. O consumo do governo é parte principal desta pesquisa, e quando se trata das compras governamentais, ou seja, o consumo do governo em bens e serviços, isto está ligado a estudos macroeconômicos, assim, consumo do governo é parte integrante da demanda agregada.

Conforme Keynes (1982), a ativação da demanda agregada é o principal instrumento econômico de um país. Não importa que esta demanda cresça de modo proporcional em vários mercados, mas sim que ela aumente. O importante é achar focos de ativação da demanda para que esta cresça. Deste modo, é necessária uma atuação mais efetiva do Estado tanto por meio de gastos públicos, que compensem a falta de investimento privado, quanto pelo direcionamento e incentivos aos investimentos, através da redução da carga tributária. Assim, os gastos do governo têm o mesmo efeito sobre a renda de equilíbrio que um aumento unitário nos dispêndios autônomos.

Notadamente, observa-se ainda que as aquisições e as contratações do setor público tenham como objetivo prioritário o cumprimento das diversas missões governamentais, é inegável que uma utilização mais articulada do potencial econômico desta demanda possa viabilizar diversos outros objetivos também associados ao processo de desenvolvimento.

A partir, então, dessa premissa, é necessário uma análise sobre os efeitos que a utilização do poder de compra governamental pode fomentar o desenvolvimento local, buscou-se por meio de discussões e acervo bibliográfico, encontrar respostas para algumas indagações a este respeito. Neste sentido, percebe-se ao longo da pesquisa que a participação das MPEs legalizadas que participam dos processos licitatórios ainda não é satisfatório, pois, conforme Fernandes (2008), estatísticas apontam que as MPEs legalizadas participavam apenas com menos de 18% do volume de compras governamentais, e se tem uma estimativa de R\$260 bilhões e estudos projetaram um aumento de aproximadamente 790 mil empregos/

ano, caso essa participação passe de 18% para 30%, ou seja, com o aumento das MPEs como fornecedores do governo, pode haver uma redução das taxas de desemprego.

Partindo disso, a legislação brasileira prevê o uso do poder de compra para desenvolver setores da economia ou que garanta algum tipo de reserva de mercado para a produção nacional. Segundo a Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993 (Lei das Licitações), que consolida as normas sobre licitações e contratos da Administração Pública brasileira, considerou a utilização do poder de compra governamental como instrumento de política pública para o desenvolvimento nacional.

Entretanto, os municípios brasileiros precisam regulamentar a Lei Complementar nº 123/2006 (Lei Geral das MPEs) para ampliar o uso do seu poder de compra como forma de garantir o desenvolvimento econômico e social. Para tanto, é necessário melhorar a qualidade dos produtos e serviços adquiridos e incentivar a economia local, de modo, que possa garantir, além disso, o desenvolvimento econômico regional. A promulgação desta lei inovou no quesito compras pública, pois, o seu poder autorregulador passou a exigir imediatamente dos gestores públicos a aplicação de benefícios de habilitação e de desempate em todas as modalidades de licitações previstas no país, independentemente de esfera e sem a necessidade de outro regulamento.

De forma geral, fica claro que o tema proposto para a pesquisa é muito atual, pois a utilização do poder de compra governamental é um assunto sempre em evidência nas discussões políticas.

Ao tratar dos resultados, verifica-se o Governo Federal utiliza-se do seu poder de compra para impulsionar vários setores da economia brasileira. Destarte, a política de fornecimento de bens e serviços por Microempresas e Empresas de Pequeno Porte é um exemplo de como o governo pode direcionar seus recursos para áreas estratégicas e gerar o desenvolvimento do país.

Logo, verifica-se que legislação brasileira com o passar do tempo teve várias inovações e atualizações em busca de eficiência em relação às compras públicas. Porém, existe um grande desafio para fomentar o desenvolvimento econômico local, e o processo de aquisição pública tem o intuito de garantir a legalidade, isenção, o menor preço, produtos de qualidade, ampla disputa, transparência, e a participação de todos os fornecedores, sem deixar de fora as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte da chance de poder apresentar sua oferta.

E com as crescentes inovações, permitiu-se expandir o poder de compra junto aos fornecedores pela utilização de novos procedimentos como a consulta pública, o pregão presencial, o pregão eletrônico, o registro de preços e a cotação eletrônica.

Pode-se perceber ainda, que o processo de contratação pública, bem estruturado, pode gerar o crescimento do município e de suas empresas locais. Para tanto é necessário a utilização das ferramentas eletrônicas para a dispensa de licitação por limite de valor, isto acaba por preparar os compradores e fornecedores para a utilização das ferramentas eletrônicas. Se estas ferramentas forem bem aplicadas, podem têm um impacto positivo na economia local.

Com base no levantamento de dados, concluiu-se que entre o período de 2002 e 2012, houve um aumento de 30,9% no número de estabelecimentos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e quase dobrou o número de empregos formais gerados por estes estabelecimentos. No ano de 2012, as MPEs eram, em média, 99% dos estabelecimentos, isto também é refletido o Nordeste que apresentava a mesma percentagem. No país existiam cerca de 6,3 milhões de estabelecimentos, sendo que no Nordeste existiam 971.580 estabelecimentos de MPEs e 288.667 estabelecimentos de MPEs na Bahia. Enquanto que as Médias e Grandes Empresas representam apenas 1,0% do total dos estabelecimentos no país, no Nordeste existiam 981.803 MGEs e 291.485 estabelecimentos de MGEs na Bahia.

A atividade econômica com maior inserção de Micro e Pequenas Empresas é o comércio, seguido pelo serviço, a indústria, e por fim, construção. A Região Sudeste é a que possui a maior quantidade de MPEs, com 3.212.122. A Região Nordeste possui 971.580 MPEs, e a Bahia possui 288.667 estabelecimentos de MPEs, a atividade econômica com maior quantidade de estabelecimentos, assim como no Brasil é o comércio, que corresponde a 59,3%, 28,1% de serviço, 8,1% de indústria e 4,6% de construção.

No que tange a distribuição dos municípios e dos estabelecimentos por classes de tamanho dos municípios, segundo porte do estabelecimento no ano de 2012, pode-se observar que os menores municípios, aqueles com menos de 10.000 habitantes, estes são 2.404 municípios e representam 43,2% do total de municípios no país.

A classe de municípios que possuem menor quantidade de municípios é o que possuem de Um milhão ou mais de habitantes, existia no Brasil no ano de 2012 apenas 16 municípios deste porte, esta classe de municípios possuem apenas 0,3% do total de municípios no país. Neste porte de municípios, em números absolutos, existem 1.689.655 Microempresas, 129.957 Empresas de Pequeno Porte e 1.845.198 Médias e Grandes

Empresas. Logo, a quantidade de Médias e Grandes Empresas supera o número Micro e Pequenas Empresas, as MGEs representam 25.586 empresas a mais que as MPEs.

Ao analisar o número de empregos gerados por setor de atividade econômica e porte de estabelecimentos no ano de 2012, pode-se observar a ocorrência de uma queda nos setores da construção e na indústria, em números absolutos, uma queda de 9.762 empregos no setor da construção nas pequenas empresas, e uma queda de 10.968 empregos nas grandes empresas no setor da indústria. Nas Empresas de Pequeno Porte, o setor que mais gera empregos é o de serviço com 141.388 empregos gerados, seguido pelo comércio, pela indústria e a construção, que ocorreu uma queda no número de empregos.

Isto deixa claro que o incentivo do poder público às MPEs pode ajudar no desenvolvimento local, e que a administração pública pode usar seu poder de compra para incentivar as MPEs locais. Na maioria dos municípios brasileiros, as MPEs representam maior parte dos estabelecimentos urbanos, principalmente nos municípios de pequeno porte.

Assim sendo, é preciso criar condições para que as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte se fortaleçam e gerem mais emprego e renda, pois, estas são as maiores empregadoras no país, destarte, acarreta um ciclo de prosperidade no município.

De forma conclusiva, tem-se conforme a Lei complementar nº 123/2006, Art. 47. Nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente.

Os dados aqui apresentados, assim como as análises realizadas, são informações importantes no intuito de despertar um maior interesse pelo tema e aprofundar os estudos sobre as compras governamentais e as MPEs, e, como estas podem ser um instrumento para o desenvolvimento regional e local. Pois, o Brasil está apenas começando a despertar para os potenciais benefícios do uso do poder de compra como estratégia para o desenvolvimento econômico local e o fortalecimento das MPEs na economia nacional.

Neste sentido, ao tomar por base esta pesquisa, e por considerar que o assunto não se esgota por aqui, poder-se-á futuramente aprofundá-lo, pois, este é um campo e estudo muito mais amplo, além dos resultados observados serem socializados com a comunidade acadêmica, divulgados em eventos científicos, em anais dos eventos e em periódicos.

REFERÊNCIAS

AMARAL FILHO, Jair do. A Endogeneização no Desenvolvimento Econômico Regional e Local. Ipea. **Planejamento e Políticas, nº 23**. Brasília, 2001. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/78/89>>. Acesso em: 29 de set. 2013.

ARAÚJO, Inaldo; ARRUDA, Daniel. **Contabilidade Pública: da teoria à prática**. São Paulo: Saraiva, 2006.

ASSIS, Lucas Rocha Soares de; SCHMIDT, Flávia de Holanda. O Estado como cliente: características das firmas industriais fornecedoras do governo. **Radar nº 17: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília: IPEA, 2009. Disponível: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/radar/111220_radar17.pdf>. Acesso em: 15 de nov. 2013.

AZEVEDO, Vânia Cristina Rennó. **Estudo e Avaliação da Eficácia do Processo de Compras Públicas: caso Embrapa**. 2011. 54 f. Monografia (Bacharelado em Administração) – Departamento de Administração, Universidade de Brasília, Brasília, 2011.

BAILY, Peter; FARMER, David; JESSOP, David; JONES, David. **Compras: princípios e administração**. Tradução Ailton Bomfim Brandão. São Paulo: Atlas, 2000.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil (1988)**. Brasília: Câmara dos deputados, Coordenação de Publicações, 2007.

_____. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art.37, inciso XXI da Constituição da República Federativa do Brasil. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm>. Acesso em 20 nov. 2013.

_____. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Regulamenta o art.37, inciso XXI da Constituição da República Federativa do Brasil. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em 20 de maio 2014.

_____. Lei nº 12.349, de 15 de dezembro de 2010. Regulamenta o art.37, inciso XXI da Constituição da República Federativa do Brasil. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 dez. 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12349.htm>. Acesso em 20 nov. 2013.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Portal de Compras do Governo Federal**. Disponível em: <<http://www.comprasnet.gov.br/>>. Acesso em 15 de nov. 2013.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Portal de Compras do Governo Federal**. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br/ministerio.asp?index=7&ler=s113>>. Acesso em: 20 nov. 2013.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Portal do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão**. Disponível em <<http://www.planejamento.gov.br/ministerio.asp?index=7&ler=s895>>. Acesso em: 20 nov. 2013.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Portal Legislação – Programa de Governo Eletrônico Brasileiro**. Disponível em: <<http://www.governoeletronico.gov.br/acoes-e-projetos/compras-eletronicas/legislacao>>. Acesso em: 20 nov. 2013.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Comércio internacional – Negociações internacionais de compras governamentais**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3542>>. Acesso em 11 de abr. 2014.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Comércio internacional – Acordos dos quais o Brasil é parte**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>>. Acesso em 11 de abr. 2014.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Matos Teixeira. **Produção Teórica em Economia Regional: Uma proposta de sistematização**. Salvador, 2007. Disponível em: <http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/0906201115360781_Producao_Teorica_.pdf>. Acesso em: 14 de out. 2013.

CLEMENTE, Ademir; HIGACHI, Hermes Y. **Economia e Desenvolvimento Regional**. São Paulo: Atlas, 2000.

CGU, CONTRALODORIA-GERAL DA UNIÃO. **Licitações e contratos administrativos: Perguntas e respostas**. Secretária de Controle Interno, Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.cgu.gov.br/publicacoes/CartilhaGestaoRecursosFederais/Arquivos/LicitacoesContratos.pdf>>. Acesso em: 20 de maio 2014.

DIEESE, DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIECONÔMICOS; SEBRAE, SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (Org). **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2013**. 6ª Edição. São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/anuario-do-trabalho-na-mpe/anuario-do-trabalho-na-micro-e-pequena.pdf>>. Acesso em: 20 de maio 2014.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley; STARTZ, Richard. **Macroeconomia**. 10ª Ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2009.

FERNANDES, Ciro Campos Christo. Transformações na gestão de compras da administração pública brasileira. In: **CONGRESSO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**. Panamá, 2003. Disponível em: <<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/clad/clad0047330.pdf>>. Acesso em: 03 de out. 2013.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Como comprar da micro e pequena empresa: o novo papel do comprador: preferência às micro e pequenas empresas: comentários às modalidades de licitação, inclusive o pregão: procedimentos exigidos para a efetivação do tratamento direcionado às MPEs.** Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Brasília: 2008.

JESUS, Josias Alves de. **KIBS, Inovação e Aprendizado: Um estudo das contribuições dos KIBS no APL de TI da Região Metropolitana de Salvador e Feira de Santana.** 2007. Disponível em: < http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/2508201111155937_Cap6.pdf>. Acesso em: 28 de set. 2013.

HEINRITZ, S.; FARRELL, P. V. **Compras: princípios e aplicações.** São Paulo: Atlas, 1979.

IGLIORI, Danilo Camargo. **Economia dos Clusters Industriais e Desenvolvimento.** São Paulo: Iglu: FAPESB, 2001.

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.** Tradução de Mário R. da Cruz; revisão técnica de Cláudio Roberto Contador. São Paulo: Editora Atlas, 1982.

KOHAMA, Hélio. **Contabilidade pública: teoria e prática.** 4º ed. São Paulo: Atlas, 1995.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro.** 4º ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1976.

_____. **Direito administrativo brasileiro.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 1984.

_____. **Direito Administrativo Brasileiro.** 28º ed. São Paulo: Malheiros Editores Ltda, 2003.

MORAES, J. L. A. de. Capital Social e desenvolvimento regional. In: CORREA, S. M. de S. (Org). **Capital Social e desenvolvimento regional.** Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.

MOREIRA, Heloísa Camargos; MORAIS, José Mauro. **Compras Governamentais: políticas e procedimentos na Organização Mundial de Comércio, União Européia, Nafta, Estados Unidos e Brasil.** Brasília: IPEA, 2002. Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/td_0930.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2013.

MUKAI, Toshio. **Direito Administrativo sistematizado.** São Paulo: Saraiva, 1999.

OBSERVATÓRIO DA LEI GERAL. **Como a Lei Geral estimula a participação das micro e pequenas empresas nas compras governamentais?** Confederação Nacional da Indústria (CNI); Sistema Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Disponível em: <<http://www.cni.org.br/portal/main.jsp?lumPageId=FF808181273E546301273E9A2A8420E3&lumItemId=FF80808134CE91AD013587A00D6C2E6B>>. Acesso em 29 de maio 2014.

OLIVEIRA, Lilian Martins de. **Pregão eletrônico: vantagens e desvantagens na gestão de compras governamentais.** 2009. 66 f. Monografia (Bacharelado em Administração Pública)- Universidade de Brasília, Brasília, 2009. Disponível em:

<http://bdm.bce.unb.br/bitstream/10483/1196/1/2009_LilianMartinsOliveira.pdf>. Acesso em: 29 set. 2013.

ONUBR, NAÇÕES UNIDAS NO BRASIL. **Brasil adere à Convenção da ONU sobre contratos internacionais de compra e venda de mercadorias**. Disponível em: <<http://www.onu.org.br/brasil-adere-a-convencao-da-onu-sobre-contratos-internacionais-de-compra-e-venda-de-mercadorias/>>. Acesso em 11 de abr. 2014.

PNUD, PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Sobre o PNUD**. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/SobrePNUD.aspx>>. Acesso em 12 de abr. 2014.

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. Tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultura Ltda, 1996.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico**. São Paulo: Nova Cultural Ltda, 1997.

SEBRAE, SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa: conheça as mudanças, os procedimentos e benefícios**. Brasília: 2007. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumPageId=FF808181273E546301273E9A2A8420E3&lumItemId=FF8080812993A8DE0129CDCED1951195>>. Acesso em: 20 de maio 2014.

SIDRA, SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOÁTICA. **Banco de Dados – Território – UF Lista das unidades territoriais de cada Unidade da Federação**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/territorio/ufmenu.asp?z=t&o=4>>. Acesso em 8 de abr. 2014.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas**. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural Ltda, 1996. (Vol. 1, Série Economista).

SOUSA JR., Célio Cabral de . **Utilização do poder de compra do estado de Minas Gerais como instrumento de desenvolvimento regional e para a promoção de políticas locais redistributivas**. Editora UFMG. Belo Horizonte, 2008. Disponível em: <http://web.cedeplar.ufmg.br/cedeplar/site/seminarios/seminario_diamantina/2008/D08A145.pdf>. Acesso em: 28 set. 2014.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento econômico**. 5ª Edição Revisada. São Paulo: Atlas, 2005.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento regional**. São Paulo: Atlas, 2009.

SUDENE, SUPERINTENDÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE. **Contribuição da SUDENE ao desenvolvimento do Brasil**. Disponível em: <<http://www.sudene.gov.br/sudene>>. Acesso em 19 de maio 2014.

TIGRE, Paulo Bastos. **Gestão da Inovação: A Economia da Tecnologia no Brasil**. 7ª reimpressão, Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

VERAS, Cláudio. O desenvolvimento local e as compras governamentais. In: **SEMINÁRIO DE ABRACAM – Região Sudoeste**. Belo Horizonte, 2006.

ZANIN, Luiz Maurício Junqueira; BARRETO, Cláudio Pereira. **Cartilha do Comprador: as compras públicas alavancando o desenvolvimento**. Brasília, DF: CNM, SEBRAE, 2006.

Disponível em:

<http://www.portaldodesenvolvimento.org.br/upload/cartilha_do_comprador.pdf>. Acesso em: 30 de set. 2013.