

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Monize Ramos do Nascimento

COMPRAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO: O CASO DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS

GOIÂNIA

2014

Prof. Dr. Orlando Afonso Valle do Amaral
Reitor da Universidade Federal de Goiás

Prof. Dr. Luiz Mello de Almeida Neto
Pró-reitor de Graduação da Universidade Federal de Goiás

Prof. Dr. Moisés Ferreira da Cunha
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Ms. Ednei Morais Pereira
Coordenador do curso de Ciências Contábeis

MONIZE RAMOS DO NASCIMENTO

**COMPRAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO: O CASO DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, da Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia da Universidade Federal de Goiás como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Johnny Jorge de Oliveira

GOIÂNIA

2014

Ficha catalográfica elaborada
automaticamente com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Ramos do Nascimento, Monize

Compras Públicas como instrumento de fomento : o caso da
Universidade Federal de Goiás. [manuscrito] / Monize Ramos do
Nascimento. - 2014.

XXXIV, 34 f.

Orientador: Prof. Jhonny Jorge de Oliveira.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal
de Goiás, Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e
Ciências Econômicas (FACE) , Ciências Contábeis, Cidade de
Goiás, 2014.

Bibliografia. Apêndice.

Inclui gráfico, tabelas, lista de figuras, lista de tabelas.

1. Micro e Pequenas Empresas. 2. Licitações. 3. Políticas Públicas. 4.
Desenvolvimento Local. I. Jorge de Oliveira, Jhonny , orient. II. Título.

MONIZE RAMOS DO NASCIMENTO

**COMPRAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO: O CASO DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS**

Trabalho de Conclusão de Curso (monografia) submetido e defendido publicamente na Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (Face) da Universidade Federal de Goiás (UFG) como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, aprovado pela seguinte Comissão Examinadora:


Prof. Me. Johnny Jorge de Oliveira- Orientador(a)
Universidade Federal de Goiás (UFG)


Prof. Me. Ednei Moraes Pereira - Avaliador(a)
Universidade Federal de Goiás (UFG)


Prof.^ª Esp. Denise Nascimento – Avaliador (a)
Universidade Federal de Goiás (UFG)

Goiânia (GO), 01 de dezembro de 2014.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha família, em especial a minha mãe que dedicou-se a mim desde meu primeiro suspiro e que me ensinou a caminhar pela vida com toda força que fosse preciso. Ao meu pai que sempre acreditou em mim. A minha irmã Daniele que tantas vezes dedicou o seu tempo a tirar minhas dúvidas.

Aos meus amigos, Cintia, Rayenne, Ednei e Emanuel que me fizeram rir, me distraíram e que também deram ajudas preciosas para essa pesquisa. Agradeço também a minha querida amiga Jéssica, que sempre me disse que eu conseguiria alcançar tudo aquilo que me propusesse, aguentou meus choros e me divertiu.

Faço um agradecimento especial ao meu professor e orientador Johnny que me ensinou muito mais do que é fazer um trabalho acadêmico, dedicando seu tempo a conversar comigo, sempre procurando me acalmar e dar força.

RESUMO

O tema “Desenvolvimento Local” tem ganhado destaque especial nos últimos anos e cada vez mais o Estado se mostra como agente capaz de dinamizar as demandas econômicas e sociais. Uma forma de contribuir para esse desenvolvimento é através de políticas públicas que incentivem contratos com Micro e Pequenas Empresas. Assim o presente estudo teve como objetivo verificar como estava ocorrendo esse processo na União, utilizando amostragem da Universidade Federal de Goiás. Foram analisados editais de licitação, da modalidade Pregão e com objeto do tipo material de consumo, entre os anos de 2009 a 2012. Os resultados sugerem que a Universidade está incentivando o desenvolvimento local, segundo a premissa de ter como principais fornecedores as Micro e Pequenas Empresas e realizar editais de exclusividade para as mesmas.

Palavras-chaves: Micro e Pequenas Empresas; licitações; políticas públicas; desenvolvimento local.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico1 - Percentual de participação das modalidades de licitações na UFG. 21

Gráfico 2 - Contratos de exclusividade com MPE's ao longo dos anos..... 23

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Distribuição das despesas quanto ao objeto de gasto	19
Tabela 2 - Despesas por modalidade de contratação - UFG.....	20
Tabela 3 - Proporção dos tipos de Pregão nos editais de materiais de consumo.....	21
Tabela 4 - Resultado dos editais de licitação de materiais de consumo	22

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA	11
3 REFERENCIAL TEÓRICO	12
3.1 A HISTÓRIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS.	12
3.2 COMPRAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO.	12
3.3 LEGISLAÇÕES APLICÁVEIS AS COMPRAS PÚBLICAS.	14
3.4 MODALIDADES DE LICITAÇÃO	15
3.5 CLASSIFICAÇÕES DA DESPESA PÚBLICA.....	16
4 METODOLOGIA.....	18
CLASSIFICAÇÃO DO MÉTODO	18
5. ANÁLISE DOS DADOS	19
5.1 ANÁLISE DA PRINCIPAL MODALIDADE DE LICITAÇÃO NA UFG.....	20
5.2 ANÁLISE DA PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S EM LICITAÇÕES DA UFG.....	22
5.2.1 Participação da MPE's em processos licitatórios gerais.....	22
5.2.2 Editais de contratação exclusiva com Micro e Pequenas Empresas.....	22
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	24
REFERÊNCIAS	25
APÊNDICE	28

1 INTRODUÇÃO

As compras públicas guardam forte relação com a ação do Estado de ativar dispositivos para dinamizar a economia local, uma vez que movimentam recursos estimados em 10% do PIB brasileiro (CATTANI, 2010). Ainda, segundo Cattani, o Estado através de suas políticas públicas pode garantir um desenvolvimento local sustentável e inclusivo. Porém por muito tempo essas políticas estiveram ligadas tão somente a redução das despesas familiares, deixando de lado o estímulo ao desenvolvimento local.

Assim desde meados dos anos 90, raras foram às experiências de desenvolvimento local que contribuíram com a organização da demanda como instrumento e estratégia para aumentar a capilaridade de recursos financeiros no território (CALDAS e NONATO, 2012).

O tema do desenvolvimento local não é apenas controverso em termos conceituais, mas também metodológico. Assim colocado, tentativas de avaliar ou medir o desenvolvimento econômico produzido pelas intervenções locais tornam-se uma tarefa, no mínimo, difícil (MALUF, 2000). O tema que já foi bastante abordado fez surgir diversas correntes de pensamentos interpretativos.

Benko e Lipietz (1994) defendem que o mesmo trata-se apenas de uma expressão espacial de um novo arranjo industrial “pós-fordista”. Já Bacattini (1994), por outro lado, que as experiências de desenvolvimento local têm dinâmicas próprias e são apenas o reflexo da reorganização internacional do capital.

Outra corrente interpretativa é a dos autores que defendem que o desenvolvimento local tem como principal propulsor a própria sociedade civil, antes mesmo do Estado e de grupos de elites econômicas. Ou seja, um desenvolvimento de base, ou “desenvolvimento de baixo para cima”, havendo, portanto, uma construção coletiva, capaz de gerar processos que causem efeitos na esfera política e ampliação na apropriação de renda, de direitos e de participação política. (SANTOS E RODRÍGUEZ GARAVITO, 2006; HIRSCHMAN, 1984).

Apesar das diferentes correntes interpretativas, bibliografias com o tema relacionado políticas públicas e o desenvolvimento local no Brasil, ainda são minorias no meio acadêmico. Assim o presente trabalho propõe uma análise relacionando como essas políticas estão atreladas nos processos licitatórios, como instrumentos de estímulo a contratos com Micro e Pequenas Empresas (MPE) e consequentemente agentes do desenvolvimento local. Capazes até mesmo de viabilização de produtos diferenciados, movimentando e dinamizando a Economia local.

Segundo dados do Ministério do Planejamento (2014), o Poder Executivo Federal utiliza o seu poder de compra para incentivar diversos setores da economia brasileira, entre eles estão as Micro e Pequenas Empresas, que representam em média 54% dos cadastrados como fornecedores do Governo Federal, conforme dados obtidos através do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - Sicaf, responsável pelo cadastro e habilitação de pessoas físicas e jurídicas interessadas.

Ainda segundo o Poder Executivo Federal, o cadastro de interessados é crescente. Entre janeiro e dezembro de 2013, as compras governamentais movimentaram R\$ 68,4 bilhões na aquisição de bens e serviços, dos quais, R\$ 20,5 bilhões (30%), referem-se às contratações junto as MPE. Em relação ao ano de 2012, as Micros e Pequenas Empresas aumentaram sua participação nas compras públicas em 33%.

Diante do exposto, levando em consideração que no processo de construção e definição de políticas públicas, cada localidade possui uma cultura peculiar, uma história socioeconômica e, por isso, as concepções de políticas públicas devem ser adequadas a diferentes realidades (MATA, 2007).

Analisou-se o processo de Compras Públicas na Universidade Federal de Goiás (UFG), observando se a mesma está cumprindo a legislação com relação ao processo licitatório adequadamente, ou seja, se está promovendo o desenvolvimento local a partir de políticas de estímulo as Micro e Pequenas Empresas. Destacando ainda que o desenvolvimento local faz parte também dos princípios da UFG.

A Universidade além do seu papel na formação de capital intelectual representa hoje a maior Instituição Pública de Ensino Superior do Estado de Goiás. Obteve um significativo crescimento nos últimos anos, em grande parte devido a implementação do Plano de Apoio ao Programa de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (REUNI).

Para que o Programa fosse viabilizado foram investidos R\$ 74,7 milhões em infraestrutura e equipamentos, além de acréscimo ao orçamento da UFG de mais de R\$ 50 milhões para custeio e pessoal, no período de 2008 a 2012. Sendo que o projeto ainda engloba expansão da pós-graduação e ampliação do número de bolsas destinadas a estudantes e pesquisadores.(DUTRA, 2011).

Assim, a UFG foi aumentando o seu orçamento consideravelmente e conta em 2014 com recursos da ordem de R\$ 972.301.000,00 e R\$ 301.000,00 em seu orçamento geral, sem contar os recursos próprios. Desses, R\$ 102.446.000,00e R\$ 446.000,00 mil serão destinados ao Hospital das Clínicas. Esses valores constam no orçamento estabelecido pela Subsecretaria

de Planejamento e Orçamento do MEC em termos de receita e despesa. São R\$235.000.000,00 a mais do que o orçamento de 2013.

A partir da problemática exposta, este estudo objetivou analisar os processos licitatórios da Universidade Federal de Goiás no período de 2009 à 2012 quanto à utilização de compras públicas como incentivo ao desenvolvimento local. Buscando assim evidenciar a participação das Micro e Pequenas Empresas nos processos licitatórios da Universidade Federal de Goiás e verificar o se o tratamento dado as mesmas está de acordo como previsto em legislação.

2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

As políticas de desenvolvimento econômico têm adquirido, nos últimos anos, uma clara escala local. Diferente da década dos anos 70, quando os grandiosos planos econômicos nacionais marcaram o cenário brasileiro, os anos de 1990 viram surgir uma preocupação crescente com a pequena escala- sejam as pequenas localidades, sejam os pequenos empresários (Duarte e Ultramari, 2011).

No campo das atividades empresariais, essa preocupação está representada nas diversas leis que surgiram trazendo o tratamento diferenciado às Micro e Pequenas Empresas. Sendo inegável a capacidade do Estado de influenciar na dinamização da Economia e no desenvolvimento local. Isso pode se dar por meio do planejamento regional, das leis, políticas públicas e da atuação direta de seus diversos órgãos.

Justamente a partir dessa perspectiva da capacidade do Estado, que o presente trabalho tomou para estudo de caso a Universidade Federal de Goiás, que além de representar a maior Instituição de Educação Pública do Estado, divulgou no último relatório de Gestão (2012) três princípios indissociáveis: desempenhar o seu fundamental papel social, dar sua contribuição à discussão e buscar soluções para os problemas sociais e para a superação dos desafios do desenvolvimento regional e nacional.

A UFG apesar de ser uma instituição federal, tendo uma atuação forte a nível nacional, tem também autonomia para influenciar nas atividades locais. Sejam em atividades desde educação básica, parte dos serviços de saúde, uso e parcelamento do solo até mesmo a economia da região.

O processo de desenvolvimento local a partir do estímulo a pequenos empresários é uma alternativa para Goiânia, bem como para outras grandes cidades. Estudar os mecanismos de atuação dessas empresas é uma oportunidade de influenciar positivamente o desenvolvimento, tanto pela identificação de potencialidades não exploradas, quanto por elencar as fragilidades envolvidas em sua contratação.

Sendo assim, discutir o quanto a escolha da Universidade pode influenciar no desenvolvimento da região torna-se essencial. Um olhar descentralizado sobre o local, suas vocações e fragilidades, é possível que o desenvolvimento de uma região se dê de maneira endógena e estudar a influência do desenvolvimento de Micro e Pequenas empresas numa região como alavanca para o desenvolvimento dessa mesma região é uma tendência global.

3REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 A HISTÓRIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS.

A Universidade Federal de Goiás foi criada no dia 14 de dezembro de 1960 com a reunião de cinco escolas superiores que existiam em Goiânia: a Faculdade de Direito, a Faculdade de Farmácia e Odontologia, a Escola de Engenharia, o Conservatório de Música e a Faculdade de Medicina. A partir desta data, Goiás passou a formar seus próprios quadros profissionais e a não depender de mão-de-obra qualificada vinda de outras regiões do país. (UFG,2014)

Para os jovens goianos isso significou oportunidade de formação profissional e intelectual em uma instituição pública, gratuita e de qualidade. Foi um marco na história do Estado.Tendo como Missão “Gerar, sistematizar e socializar o conhecimento e o saber, formando profissionais e indivíduos capazes de promover a transformação e o desenvolvimento da sociedade”.

Além de despontar com a geração de Capital Intelectual, a Universidade tem hoje grande participação na Economia Goiana. Obteve nos últimos anos um crescimento significativo, uma das principais causas foi o Plano de Apoio ao Programa de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais.

Oficializado pelo Decreto Presidencial nº 6.096, o programa foi criado com o objetivo de expandir a oferta de vagas nas Instituições Federais (IFES) e criar condições para ampliar o acesso e permanência no ensino superior. (BRASIL, 2007). Impactando diretamente no orçamento da Universidade Federal de Goiás.

3.2 COMPRAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO.

A capacidade compradora do Estado pode ser utilizada como apoio à política de desenvolvimento da produção, estimulando fornecedores a melhorarem qualidade dos bens e serviços, a produtividade e a capacitação tecnológica – assegurando o mercado interno e preparando para a competição interblocos (LEMOS, 2000). O tema se ramifica em diversas direções, algumas ligadas ao desenvolvimento social e outras ao desenvolvimento econômico, falando-se até em desenvolvimento sustentável.

No Brasil foram realizados diversos estudos com a finalidade de analisar o quanto as Compras Públicas podem influenciar no desenvolvimento local, como, por exemplo, Cattani e Ferrarini (2010) que analisaram a possibilidade de uma política na área de planejamento urbano promover a superação da pobreza, incorporando estratégias ligadas ao desenvolvimento local e as metodologias participativas.

Martins, Vaz e Caldas (2010) analisam o desenvolvimento local, identificando algumas questões centrais para orientar uma reflexão sobre a intervenção dos atores da sociedade civil e dos governos na formulação de propostas e iniciativas de desenvolvimento econômico local.

Essas questões ficam claras a partir do estudo do caso de Osasco apresentado por Caldas e Nonato (2012), que concluíram que o exercício de poder de compra do Estado contribui efetivamente para o Desenvolvimento Local. Os mesmo autores também em 2013 também contribuíram com uma pesquisa bastante relevante para o desenvolvimento desse trabalho, relacionaram as compras públicas governamentais como estratégia para o desenvolvimento local, trazendo como estudo de caso a cidade de Apucarana (PR) que é um exemplo bem sucedido do estudo. Há alguns autores que relacionam esse desenvolvimento local, com o sustentável.

Requi (2012) analisou as Contratações Públicas como instrumento de fomento ao desenvolvimento sustentável, apresentando a ideia de que, por meio das contratações públicas, o Estado pode (e deve) exercer a sua função de agente normativo e regulador da ordem econômica, no sentido de promover contratações públicas sustentáveis. O tema que trata da sustentabilidade vem sendo discutido em diversos órgãos.

Para a Associação Democrática e Internacional de Governos Locais e Organizações Governamentais Nacionais e Regionais (ICLEI), que assumiram um compromisso com o desenvolvimento sustentável:

Se a maioria dos compradores públicos optar por produtos mais sustentáveis, uma demanda maior estimulará uma oferta maior, que conduzirá por sua vez a um preço mais baixo. Aquisições públicas podem ajudar a criar um grande mercado para negócios sustentáveis, aumentando as margens de lucro dos produtores por meio de economias de escala e reduzindo seus riscos. Além disso, as autoridades públicas, atores poderosos no mercado, podem incentivar a inovação e conseqüentemente, estimular a competição da indústria, garantindo aos produtores recompensas pelo melhor desempenho ambiental de seus produtos, por meio da demanda do mercado de incentivos concretos.

O uso do poder de compra como instrumento de fomento, também é discutido internacionalmente por vários países, que são em sua maioria desenvolvidos, fazem estudos a respeito. Alguns organismos internacionais já reconheceram a legitimidade de compra do

Estado, são eles: Banco Mundial, BID, OMC, OEA. Existem trabalhos internacionais que discorrem sobre o desenvolvimento local, entre eles o de Davis (1987) destaca que a utilização de bens e serviços produzidos no âmbito local garantem vantagens como a eliminação de despesas intermediárias, por exemplo, o transporte e a taxa de câmbio, além de promover o desenvolvimento local. As cidades têm o poder de alavancar o desenvolvimento econômico à medida que o mercado local é fortalecido. O tema já possui força internacional há bastante tempo.

Os Estados Unidos foi um dos precursores no desenvolvimento de políticas públicas, já em 1933, lançaram o *Buy American Act*, seguido do *Small Business of 1953* e *Buy American Act, of 1988*. O Japão lançou em 1947 o *Accounts Low*, a Austrália também incentivou através do documento de Práticas Comerciais. Em 1995, é a vez da África do Sul, que lança o Documento 16.137, e em 1996 a Lei Nacional da Pequena Empresa. No Brasil, as políticas públicas de compra como fomento ao desenvolvimento, surgem já na Constituição Federal de 1988. Posteriormente são criadas várias leis tratando do assunto.

3.3 LEGISLAÇÕES APLICÁVEIS AS COMPRAS PÚBLICAS.

Existem no Brasil legislações que tratam da regulamentação de processos públicos, legislações as quais a Universidade Federal de Goiás está submetida. Nessas leis há o claro destaque para as Micro e Pequenas Empresas. A própria Constituição Federal Brasileira de 1988 trata em seu artigo terceiro de um dos objetivos da República, que é a garantia do desenvolvimento nacional, com destaque ao favorecimento em processos de licitação para Micro e Pequenas empresas constituídas sob lei brasileira.

Para efeitos da Lei Complementar nº123/06, são consideradas microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e os empresários devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, 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). (LEI COMPLEMENTAR Nº123/06. ART. 3)

Licitação é o instrumento que busca garantir de acordo com o princípio da isonomia, a seleção de uma proposta mais vantajosa para a administração aliada à promoção do

desenvolvimento sustentável (art. 3º, lei 8.666/93). A licitação é, portanto ferramenta importante na esfera pública, tendo ainda repercussão direta na iniciativa privada.

O Decreto 6.204/2007 regulamenta o tratamento favorecido e simplificado para as Micro e Pequenas empresas nas contratações públicas de bens e serviços e obras no âmbito da Administração Pública Federal, objetivando entre outros a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional

Essa preocupação com o desenvolvimento sustentável só foi introduzida em 2010 (Lei 12.349/10). Assim, o uso do poder de compra do Estado deve levar em consideração segmentos estratégicos e relevantes para o desenvolvimento econômico e social, não se preocupando apenas com o menor custo possível.

A lei Complementar nº123/06, representou um grande avanço legal para as Micro e Pequenas Empresas:

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 de eficiência das políticas públicas e o incentivo á inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente (LEI COMPLEMENTAR Nº123/06 , ART. 47)

A lei ainda trata da possibilidade de participação exclusiva das MPE's em licitações com valor de até R\$ 80.000,00 e ainda a preferência em situações que os valores forem próximos aos de empresas de grande porte no processo de licitação. Estabelecendo também prazos diferenciados e pagamento de tributos unificados, através do Simples Nacional. Reduzindo a carga tributária para essas empresas.

3.4 MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Segundo o artigo 22, da Lei 8.666/93, são modalidades de Licitação:

a) Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.

b) Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

c) Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela

unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.

d) Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias.

e) Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a alienação de bens imóveis, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.

f) Pregão é a modalidade de licitação para aquisição de bens e serviços comuns em que a disputa pelo fornecimento é feita em sessão pública, por meio de propostas e lances, para classificação e habilitação do licitante com a proposta de menor preço. A grande inovação do pregão se dá pela inversão das fases de habilitação e análise das propostas. Dessa forma, apenas a documentação do participante que tenha apresentado a melhor proposta é analisada.

Pode se dar de duas formas, presencial ou eletrônico. No Pregão presencial, todos os fornecedores podem estar presentes fisicamente em uma determinada sessão. Enquanto o Pregão eletrônico, regulamentado pelo Decreto nº 5450/2005, ocorre sempre quando a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns for feita à distância em sessão Pública, por meio de sistema que promova a comunicação pela internet.

3.5 CLASSIFICAÇÕES DA DESPESA PÚBLICA

A realização do estudo de compras públicas tem relação direta com os dispêndios ou despesas públicas. Segundo o Manual de Contabilidade aplicada ao Setor Público, a classificação da despesa orçamentária, segundo a sua natureza, compõe-se de:

- a) Categoria Econômica;
- b) Grupo de Natureza da Despesa;
- c) Modalidade de Despesa.
- d) Elementos da Despesa.

A natureza da despesa será complementada pela informação gerencial denominada “modalidade de aplicação” a qual tem por finalidade indicar se os recursos são aplicados diretamente por órgãos ou entidades no âmbito da mesma esfera de Governo ou por Ente da Federação e suas respectivas entidades, e objetiva, precipuamente, possibilitar a eliminação da dupla contagem dos recursos transferidos ou descentralizados. (Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público, 2012, pág. 60)

A Categoria Econômica pode ser dividida em: Despesa Corrente e Despesa de Capital. A primeira refere-se a todas as despesas que não contribuem, diretamente, para a formação ou aquisição de um bem de capital. Já a Despesa de Capital, é a categoria onde encontram-se as despesas que contribuem, diretamente, para a formação ou aquisição de um bem de capital.

O Grupo de Natureza da Despesa é um agregador de elementos de despesa com as mesmas características quanto ao objeto de gasto. Assim:

- 1- Pessoal e Encargos Sociais
- 2- Juros e Encargos da Dívida
- 3- Outras Despesas Correntes
- 4- Investimentos
- 5- Inversões Financeiras
- 6- Amortização da Dívida

A Modalidade de Aplicação visa basicamente identificar a estratégia de execução da despesa orçamentária e eliminar a dupla contagem quando os recursos arrecadados por um ente são transferidos para que o outro ente execute a despesa. (Gestão de Finanças Públicas, pág. 252) Assim a classificação:

- 1-Aplicação direta;
- 2- Transferência a outro ente ou entidade;
- 3- Delegação a outro ente da federação; ou
- 4-Execução por consórcios públicos.

O Elemento de Despesa tem por finalidade os objetivos de gasto, tais como vencimentos e vantagens fixas, juros, diárias, material de consumo, serviços de terceiros prestados e outros que a Administração Pública utiliza para consecução de seus fins.

4 METODOLOGIA

CLASSIFICAÇÃO DO MÉTODO

Para atingir o objetivo desta pesquisa, optou-se pela abordagem qualitativa, considerando que há uma relação dinâmica entre o mundo real (compras/ou processo licitatório) e o sujeito (pequenos e micro empreendedores) isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não necessariamente se traduz em números, mas que permitirão comparações e interpretações dos relatórios de gestão e de dados orçamentários divulgados pela Universidade Federal de Goiás.

De acordo com o objetivo geral classificou-se a pesquisa como documental, exploratória e interpretativa. Documental já que foram utilizados como fontes de dados os Relatórios de Gestão divulgados pela Universidade Federal de Goiás e os editais de licitação cedidos pelo Departamento de Material de Patrimônio da UFG. Trata-se de uma pesquisa exploratória por se tratar de uma área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado no contexto da Universidade e proporcionará maior familiaridade com o problema.

Classifica-se ainda como Estudo de caso já que é o circunscrito a uma ou poucas unidades, entendidas como, por exemplo, um órgão público (Universidade Federal de Goiás). Tendo um caráter de profundidade e detalhamento.

5. ANÁLISE DOS DADOS

Para realização da pesquisa foram coletados dados dos Relatórios de Gestão da Universidade Federal de Goiás, que são elaborados para apresentação aos órgãos de controle interno e externo como prestação de contas anual, assim como determinado pelo art. 70 da Constituição Federal. A Unidade Gestora estudada é 153052, que se refere somente ao Campus. Os relatórios analisados se referem aos anos de 2009, 2010, 2011 e 2012, divulgados tempestivamente.

Inicialmente foram estudadas tabelas disponibilizadas pelos Relatórios de Gestão da UFG, referente a “Despesas por modalidade de contratação dos créditos originários” e “Despesas por modalidade de contratação por créditos de movimentação”, o que possibilitou verificar qual a principal modalidade de licitação e quais os itens de gastos mais significativos para a Unidade Gestora 153052. Sendo assim optou-se por fazer um estudo focado nos editais de materiais de consumo, já que esses representavam o segundo lugar nas principais despesas da Universidade Federal de Goiás, conforme tabela abaixo.

Tabela 1: Distribuição das despesas quanto aos objetos de gastos

Outras despesas correntes	2009	2010	2011	2012
Outros serviços de terceiros-pessoas jurídicas	18.626.090,50	16.953.133,41	43.084.046,53	35.136.279,19
Material de consumo	12.559.571,35	16.349.228,69	25.531.386,79	21.220.005,30
Despesas de exercícios anteriores	7.398.261,68	-	14.623.727,33	-
Locação de mão-de-obra	-	11.973.502,19	-	7.691.486,46
Demais elementos do grupo	22.256.772,67	34.679.816,03	20.173.810,05	19.378.957,35

Fonte: Elaboração própria

A partir da escolha do tipo de objeto dos editais, optou-se por estudar a modalidade Pregão, que trata-se da principal modalidade quando aos contratos de matérias de consumo. Assim foram analisados 815 editais, todos disponibilizados pelo Departamento de Material e Patrimônio. Inicialmente foi feita a seleção dos editais que tinham seus objetos classificados como Despesas Correntes, do Grupo de Despesas nº3, referente a Outras Despesas Correntes, Elemento nº 30, Material de Consumo.

Com a filtragem, restaram 177 editais. Em cada um deles foi selecionado o tipo de Pregão e o número do edital. A partir desse número foi possível verificar junto ao site Compras Net do Governo Federal, pela aba “Gestor de Compras” onde foi selecionada a opção “Consultas” e posteriormente “Pregões”, finalizando com “Atas e anexos”. Assim a partir dos

números de editais já colhidos e seguindo essa trilha foi possível saber o status do vencedor da licitação.

Depois de conhecido o fornecedor ganhador da licitação, foi verificado junto ao site da Receita Federal o tipo de empresa que se tratava o vencedor. A partir de então foi possível montar uma tabela - anexada em forma de amostra no apêndice- para que servisse de base para a pesquisa, assim podendo identificar os tipos de fornecedores que a Universidade Federal de Goiás estava contratando e assim verificar se está cumprindo a legislação e impactando no desenvolvimento local.

5.1 ANÁLISE DA PRINCIPAL MODALIDADE DE LICITAÇÃO NA UFG

A partir da análise dos relatórios de Gestão da UFG dos anos de 2009 a 2012, foi possível verificar que principal modalidade de licitação praticada na Universidade é o Pregão. A tabela abaixo retrata essa situação.

Tabela 2: Despesas por modalidade de contratação – UFG

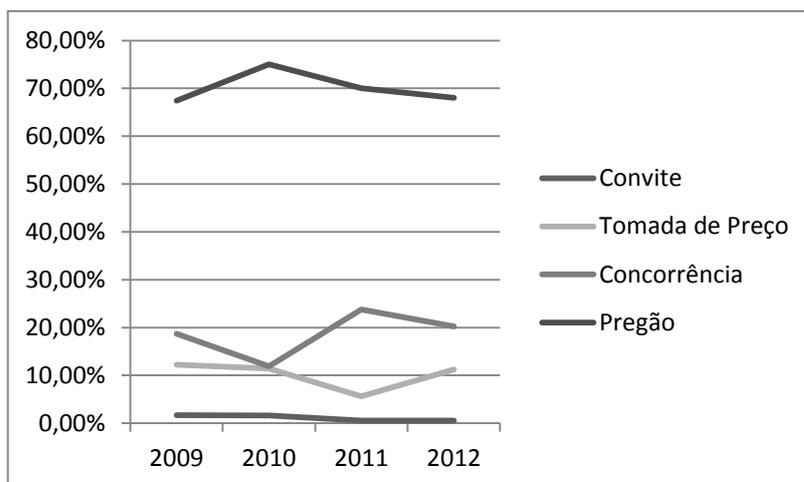
Modalidade de Licitação	2009	2010	2011	2012
Convite	548.214,91	599.923,06	262.879,32	311.422,97
Tomada de Preços	4.015.312,81	4.177.961,30	2.678.847,78	6.703.028,98
Concorrência	6.117.422,93	4.341.809,22	11.340.723,57	12.060.046,24
Pregão	22.070.905,84	27.365.429,32	33.355.219,44	40.544.357,75
Concurso	-	-	-	-
Consulta	-	-	-	-

Fonte: Adaptado dos relatórios de Gestão UFG (2009-2012)

Nota-se que o Pregão não somente se manteve em posição de destaque ao longo dos anos na UFG, como apresenta um distanciamento das outras modalidades. Segundo o Governo Federal, tal modalidade vem significando um aperfeiçoamento dos regimes de licitações para a Administração Pública em geral. Sendo que pode ser utilizada para os mesmos tipos de compras e contratações realizadas pelas modalidades de Concorrência, Tomada de preços e Convite, respeitados os valores. Além de propiciar uma maior agilidade nos processos, evitando gastos excessivos de tempo e de custos. Significa também uma maior transparência em todo o processo licitatório.

O gráfico abaixo representa o quanto o Pregão é mais utilizado que as outras modalidades. Apesar de ter sofrido uma ligeira queda no último intervalo de ano.

Gráfico 1: Percentual de participação das modalidades de licitação na UFG.



Fonte: Elaboração própria

O destaque para o Pregão é ainda maior editais de material de consumo. Em geral são objetos de menor valor e que necessitam de um processo mais ágil. Sendo assim na Universidade Federal de Goiás, o Pregão engloba quase que a totalidade dos editais como esse tipo de objeto. Outro fator que contribui para um percentual tão elevado é que essa modalidade faz o uso de tecnologias que ajudam na ampliação dos fornecedores interessados.

A tabela 2 mostra essa situação na UFG, quanto aos editais de material de consumo. Fica claro o quanto o uso do Pregão eletrônico é superior ao do presencial.

Tabela 3: Proporção dos tipos de Pregão nos editais de materiais de consumo

Tipo de pregão	2009	2010	2011	2012
Pregão presencial	2,22%	11,76%	2,38%	18,18%
Pregão eletrônico	97,78%	88,24%	97,62%	81,82%

Fonte: Elaboração própria

O Pregão eletrônico simplifica e agiliza o processo, demanda menos tempo de sessão, influenciando diretamente nas reduções dos custos. Essa atrativa pode ser a explicação para que em mais de 80% dos Pregões sejam do tipo presencial.

5.2 ANÁLISE DA PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S EM LICITAÇÕES DA UFG.

5.2.1 Participação da MPE's em processos licitatórios gerais.

Considerando a análise em totalidade dos editais de material de consumo, modalidade Pregão. Foi possível verificar que entre os anos de 2009 à 2012, as Micro e Pequenas Empresas participaram em mais de 80% desses editais. A tabela a seguir demonstra o resultado.

Tabela 4: Resultado dos editais de licitação de materiais de consumo

Tipo de Fornecedores	2009	2010	2011	2012
Sem resultado	2,21%	2,04%	0,58%	2,53%
Diferente de Micro e Pequenas Empresas	8,84%	12,24%	16,37%	9,60%
Micro e Pequenas Empresas	88,95%	85,71%	83,04%	87,88%

Fonte: Elaboração própria

Apesar da identificação desses altos percentuais, nota-se as evoluções/declínios, ficando claro que não há uma constância, seja uma tendência de crescimento ou de queda. Assim fica demonstrado que não há subordinação da Universidade em suas compras. Outra analogia para esse dado pode ser o desinteresse das grandes empresas em participar de processos licitatórios.

Em geral os processos demandam uma série de documentações fiscais que as empresas de maior porte podem possuir uma maior dificuldade de controle. Outro dado é certa burocracia para efetivação do pagamento aos fornecedores, pagamento esse que pode levar bastante tempo para ser concluído.

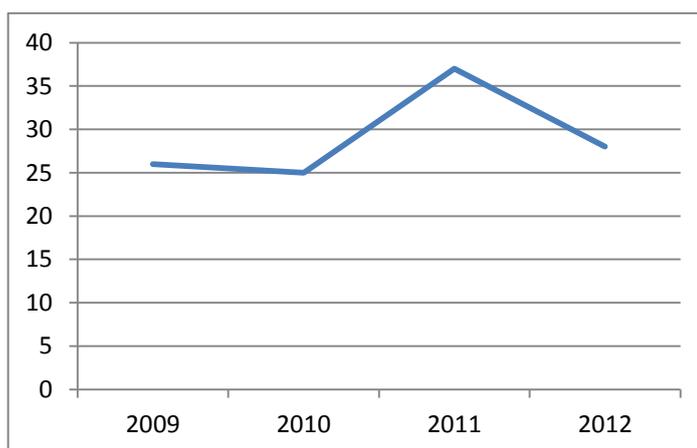
5.2.2 Editais de contratação exclusiva com Micro e Pequenas Empresas

No que tange aos editais com participação exclusiva de MPE's, foi possível identificar que a Universidade Federal de Goiás realizou os mesmos, assim preconizado na legislação, ou seja, nos editais com valores até R\$ 80.000,00 foram feitos sob forma de exclusividade. Porém o fato do edital ser destinado a esse tipo de contratação, não significa necessariamente que o fornecedor será uma Micro e Pequena Empresa. Na UFG, no ano de 2009, 27 % dos

editais eram para contratação exclusiva de MPE's, todos foram realizados de acordo com a legislação, sendo que todos os fornecedores contratados tratavam-se de micro empreendedores. No exercício de 2010, o percentual desse tipo de edital permaneceu praticamente o mesmo, sendo de 26%. Só que nesse ano 25% deles não tinham resultados e 25% contratou com fornecedores diferentes de Micro e Pequenas empresas.

Uma possível causa para os dados de 2010 pode ser atribuída aos objetos de licitação, que tratavam de produtos bastante específicos, em especial reagentes de laboratórios pouco comercializados. Assim o fornecedor torna-se mais raro. Passando-se a 2011, houve uma elevação no percentual que passou para aproximadamente 37% e os contratos foram todos fechados com Micro e Pequenas Empresas. No último ano analisado, 2012, o percentual foi de cerca de 30 %. Todos fechados com MPE's.

Gráfico2 – Contratos de exclusividade com MPE's ao longo dos anos em (%)



Fonte: DMP/UFG

Apesar de um crescimento dos contratos de exclusividade com Micro e Pequenas entre os anos de 2010 e 2011, há queda no ano seguinte. Assim percebe-se que a existência de uma instabilidade nesse tipo de contratos. Em um ano se matem estáveis, depois apresenta crescimento e posteriormente uma queda. Novamente percebe-se que a Universidade parece não ter um efetivo controle para esses procedimentos.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através do estudo realizado nos processos licitatórios da Universidade Federal de Goiás, segundo a modalidade Pregão, com objeto do tipo material de consumo foi possível comprovar que a Universidade está em consonância com a legislação vigente, dando tratamento favorecido, simplificado e diferenciado para as Micro e Pequenas Empresas.

A partir desses dados pode-se concluir que de fato, segundo a premissa de que contratar com empresas de pequeno porte contribui para o desenvolvimento local, a UFG está garantindo o fortalecimento do mercado interno e agregando as demandas sociais e econômicas.

Porém nessa perspectiva de desenvolvimento local, a análise da Universidade Federal de Goiás permite fazer alguns apontamentos. Em primeiro lugar, existe uma linearidade na participação de Micro e Pequenas Empresas, sendo assim, pode ser um indicador de que a UFG não procura incentivar de maneira autônoma, como lhe é permitido, o crescimento dessa participação.

O segundo ponto é que buscou-se, porém não foram encontradas evidências documentais, ou seja, uma legislação ou mesmo política específica para e pela Universidade Federal de Goiás como incentivadora do desenvolvimento regional além do já estabelecido pelo Governo Federal.

Não há, porém o esgotamento ou a finalização sobre o tema. Como sugestão de novas pesquisas podem ser direcionados trabalhos que discutam a respeito de outros objetos de licitação, foco em outra modalidade. Pode ainda ser feito um trabalho que continue essa pesquisa, traçando um perfil dos principais fornecedores, verificando se existe alguma tendência ou favorecimento.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Claudiano; MEDEIROS, Márcio e FEIJÓ, Paulo Henrique. **Gestão de Finanças Públicas**. 3. ed. Brasília : Gestão Pública, 2013.

BACATTINI, G. **O distrito marshallino: uma noção socioeconômica**. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs.). **As regiões ganhadoras**. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica. Portugal: Celta, 1994.

BENKO, G.; LIPIETZ, A. O novo debate regional: posições em confronto. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs.). **As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Portugal: Celta, 1994.

BRASIL. Constituição Federal. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

BRASIL. **Decreto nº 5450/2005, de 31 de maio de 2005**. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 01 de junho de 2005.

BRASIL. **Decreto nº 6.096, de 24 de abril de 2007**. Institui o Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais – REUNI. Brasília, DF: 2007. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6096.htm. Acesso em: 20 de abril 2014.

BRASIL. **Decreto nº 6204/2007, de 5 de setembro de 2007**. Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações públicas de bens, serviços e obras, no âmbito da administração pública federal. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 05 de setembro de 2007.

BRASIL. **Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993**. Regulamenta o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública, e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 22 de junho de 1993.

BRASIL. **Lei n.º 12.349, de 15 de dezembro de 2010**. Altera as Leis n.ºs 8.666, de 21 de junho de 1993, 8.958, de 20 de dezembro de 1994, e 10.973, de 2 de dezembro de 2004; e revoga o § 1º do art. 2º da Lei nº 11.273, de 6 de fevereiro de 2006.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 15 de dezembro de 2006.

CALDAS, Eduardo Lima; NONATO, Raquel Sobral. **Compras públicas e a promoção do desenvolvimento local**. Revista de Serviço Público Brasília, 64(4): 465-480 out/dez 2012.

CANDIDO JUNIOR, José Oswaldo. **Os gastos públicos no Brasil são produtivos?** Brasília: IPEA, 2001 (Texto para Discussão, n. 781).

CATANNI, Antônio; David, FERRARINI, Adriane Vieira. **Participação, desenvolvimento**

local e política pública: estratégias articuladas para a superação da pobreza.RevistaKatái,Florianópolis, v. 3, 2010.

DAVIS, H. Craig. **Buy Local Programs: Import Substitution at the Regional Level.** UBC **Planning Paper.**Canadian Planning Issues, 25. School of Community and Regional Planning.The University of British Columbia, 1987.

DUARTE, Fábio e ULTRAMARI, Clovis. **Desenvolvimento Local e Regional.** 2.ed. Curitiba :IBPEX, 2011.

DUTRA, Norivan Lustosa Lisboa Dutra. **Política de Expansão do Ensino Superior :Uma análise do REUNI na UFG no período de 2007 a 2011.**V SEREX- Seminário de Extensão Universitária da Região Centro-Oeste.

FARIA, Carlos Aurélio Pimenta. **Implementação de Políticas Públicas, Teoria e prática.** Belo Horizonte : PUC Minas, 2012.

HIRSCHMAN, Albert. **O progresso em coletividade: experiências de base na América Latina.** Rosslyn: Fundação Interamericana, 1984.

ICLEI: **Guia de compras públicas sustentáveis: uso do poder de compra do governo para a promoção do desenvolvimento sustentável,** p. 15. Disponível em: <http://www.cqgp.sp.gov.br/gt_licitacoes/publicacoes/Guia-de-compras-publicas-sustent%C3%A1veis.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2014.

LEMOS, Antônio Humberto Medeiros. **Subprograma Estruturante do PBQP Tecnologia de Gestão do Uso do Poder de Compra,** Revista PGQP, 2000.

MALUF, R. S. **Atribuindo sentido(s) à noção de desenvolvimento.** Estudos Sociedadee Agricultura, n. 15, p. 53-86, 2000.

MADUREIRA, Edward. **Diálogo, entusiasmo e trabalho.** Revista alternativa/UFG. Março/2008. Disponível em: www.ufg.br/uploads/files/jornal-ufg-18.pdf.

MARTINS, R. D. A.; VAZ, J. C.; CALDAS, E. L. **A gestão do desenvolvimento local no Brasil: (des) articulação de atores, instrumentos e território.** Revista de Administração Pública, v. 44, n. 3, p. 559-90, maio/junho, 2010.

MATA, D. **O sucesso de algumas cidades.** Revista Desafios do Desenvolvimento,2007.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. Disponível em <http://www.comprasnet.gov.br>. Acesso em: 30 de abril 2014.

REQUI, Érica Miranda dos Santos. **As Contratações Públicas como Instrumento de Fomento ao Desenvolvimento Sustentável.** Instituto Zênite, 2012.

Relatórios de Gestão, Disponível em <<http://proad.ufg.br/pages/18048-relatorios-gestao>>Acesso em 25 abr 2014.

SANTOS, B. S.; RODRÍGUEZ-GARAVITO, C. A. **Introduction: expanding the economic**

canon and searching for alternatives to neoliberal globalization. In: SANTOS, B. de S. (Org.). Another production is possible. Beyond the capitalist canon. London: Verso, 2006.

UFG, **Universidade Federal de Goiás.** Disponível em <http://www.ufg.br/pages/63408-historia>>Acesso em 01 mai 2014.

APÊNDICE

Apêndice 1 - Amostra dos dados coletados no ano de 2009

MODALIDADE	EDITAL	CNPJ	Nome Empresarial	MPE'S
PEGRÃO ELETRÔNICO	048/2009	01.259.682/0001-14	GIGA BYTE SISTEMAS E COMPUTADORES LTDA EPP	SIM
		05.572.827/0001-93	MARIA APARECIDA RODRIGUES DE OLIVEIRA	SIM
		37.878.675/0001-48	ALFA PAPELARIA LTDA	SIM
		53.617.676/0004-38	REIS OFFICE PRODUCTS COMERCIAL LTDA	NÃO
PREGÃO ELETRÔNICO	049/2009	01.128.537/0001-02	POSTO CATALAO LTDA	SIM
PREGÃO ELETRÔNICO	066/2009	02.386.798/0001-87	ARAGUAIA PARAFUSOS FERRAMENTAS E MAQUINAS LTDA - ME	SIM
		03.018.800/0001-28	FERRAGENS J. TEODORO LTDA	SIM
		03.634.920/0001-50	NASCIMENTO E SOUZA COMERCIO E SERVICOS LTDA	SIM
		04.166.998/0001-50	DISTRIBUIDORA DE EMBALAGENS LIMPAPEL LTDA ME	SIM
		05.094.507/0001-75	COMERCIAL DE PRODUTOS ALIMENTICIOS RW LTDA	SIM
		05.468.527/0001-69	OMEGA - PAPER COMERCIAL LTDA.-EPP	SIM
PREGÃO ELETRÔNICO	067/2009	05.747.352/0001-29	CENTRAL MEDICA LTDA	SIM
		09.480.197/0001-88	F.M. MATOS SUPRIMENTOS EPP	SIM
		37.878.675/0001-48	ALFA PAPELARIA LTDA - EPP	SIM
		04.158.278/0001-42	PEJOMA TECNOLOGIA E COMERCIO DE INFORMATICA LTDA	SIM
		04.789.292/0001-44	PAPELARIA COMPLETA LTDA - ME	SIM
10.512.304/0001-91	TAVARES E NELSON LTDA	SIM		
PREGÃO ELETRÔNICO	083/2009	00.596.529/0001-10	GENETICA COMERCIO IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA	NÃO
		02.930.607/0001-04	FM & F TECNOLOGIA LTDA	SIM
		03.378.409/0001-34	INALAB COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA - EPP	SIM
		04.602.592/0001-72	ALPHA HOSPITALAR LTDA	NÃO
		04.724.729/0001-61	MAXLAB PRODUTOS PARA DIAGNOSTICOS E PESQUISAS LTDA - ME	SIM
		05.054.633/0001-04	KIMICALBINO COMERCIO ATACADISTA DE MATERIAL DE LABORATO	SIM
		07.135.535/0001-19	PREMIER DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS MEDICOS E ODONTOLOGICO	SIM
		09.034.672/0001-92	MAEVE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA	SIM
		09.271.415/0001-74	UZZI QUIMICA LTDA	SIM
		09.344.844/0001-24	IMPLANVET IMPLANTES VETERINARIOS LTDA	SIM
		31.863.004/0001-27	MACI - FARM COMERCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA EPP	SIM
		33.255.787/0001-91	IBF INDUSTRIA BRASILEIRA DE FILMES S/A.	NÃO
		37.844.479/0001-52	BIOLINE FIOS CIRURGICOS LTDA - EPP	NÃO
		53.427.738/0001-04	INSTRUMENTOS CIRURGICOS PRISCILLA LTDA ME	SIM
72.949.449/0001-01	INTERPRISE INSTRUMENTOS ANALITICOS LTDA	NÃO		

Apêndice 2 - Amostra dos dados coletados no ano de 2010

MODALIDADE	EDITAL	CNPJ	Nome Empresarial	MPE'S
PREGÃO ELETRÔNICO (exclusivamente MPE's)	001/2010	07.305.573/0001-72	L&S VEICULOS E COMBUSTIVEIS LTDA	NÃO
PREGÃO ELETRÔNICO	029/2010	10.907.265/0001-21	SUPORTE COMERCIAL ATACADISTA LTDA	SIM
PREGÃO ELETRÔNICO (exclusivamente MPE's)	297/2010	NENHUM RESULTADO ENCONTRADO		
PREGÃO PRESENCIAL	309/2010	01.128.537/0001-02	POSTO CATALÃO LTDA	SIM
PREGÃO PRESENCIAL	309/2010	01.128.537/0001-02	POSTO CATALÃO LTDA	SIM
PREGÃO ELETRÔNICO	311/2010	00.137.950/0001-62	SOCRAM MAQUINAS APARELHOS E EQUIPAMENTOS LTDA	NÃO
		00.647.935/0001-64	MASTER DIAGNOSTICA PRODUTOS LABORATORIAIS E HOSPITALARE	SIM
		00.740.696/0001-92	PMH PRODUTOS MEDICOS HOSPITALARES LTDA	NÃO
		01.014.406/0001-96	PROTEC PRODUTOS CIENTIFICOS LTDA	SIM
		04.724.729/0001-61	MAXLAB PRODUTOS PARA DIAGNOSTICOS E PESQUISAS LTDA - ME	SIM
		04.793.129/0001-55	JADLABOR COMERCIAL & IMPORTADORA LTDA - EPP	SIM
		05.054.633/0001-04	KIMICALBINO COMERCIO ATACADISTA DE MATERIAL DE LABORATO	SIM
		05.678.734/0001-48	GYN MEDICA LTDA - ME	SIM
		05.895.525/0001-56	OBJETIVA PRODUTOS E SERVICOS P/ LABORATORIOS LTDA	SIM
		9.258.809/0001-92	SPECIALAB PRODUTOS DE LABORATORIOS LTDA - EPP	SIM
		10.393.974/0001-36	SCIENCE - COMERCIO DE EQUIPAMENTOS PARA LABORATORIOS LT	SIM
		10.612.555/0001-48	DIMINAS - DISTRIBUIDORA MINEIRA DE PRODUTOS PARA LABORA	SIM
		10.749.915/0001-58	PRESTOMEDI DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS LTDA	SIM
		46.849.303/0001-84	INTERLAB DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS CIENTIFICOS LTDA.	SIM
		58.524.851/0001-13	BIONOVA PRODUTOS DE LABORATORIOS LTDA	NÃO
71.957.310/0001-47	GREINER BIO-ONE BRASIL PRODUTOS MEDICOS HOSPITALARES LT	NÃO		
PREGÃO ELETRÔNICO	319/2010	37.396.447/0001-31	COMERCIAL MAGGIONI DE COMBUSTIVEIS LTDA	NÃO
PREGÃO ELETRÔNICO	320/2010	NENHUM RESULTADO ENCONTRADO		

Apêndice 3 - Amostra dos dados coletados no ano de 2011

MODALIDADE	EDITAL	CNPJ	Nome Empresarial	MPE's
Pregão Eletrônico	002/2011	NENHUM RESULTADO ENCONTRADO		
Pregão Eletrônico	005/2011	01.850.947/0001-54	NIPPON-TEX INDUSTRIA E COMERCIO DE MATERIAIS DE LIMPEZA	SIM
		03.766.670/0001-01	COLUZZI DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ALIMENTICIOS LTDA	SIM
		06.280.012/0001-01	LIMPTECH LIMPEZA & TECNOLOGIA LTDA-ME	SIM
		06.916.106/0001-16	MASTER QUIMICA DO BRASIL LTDA - EPP	SIM
		06.998.177/0001-05	BRAZPEL DISTRIBUIDORA DE EMBALAGENS LTDA -ME	SIM
		07.365.376/0001-49	ITIBAN COMERCIO E INDUSTRIA DE EMBALAGENS PLASTICAS LTD	SIM
		07.888.247/0001-35	COMERCIAL ALVORADA DE PRODUTOS PARA LIMPEZA E DESCARTAV	NÃO
		08.174.783/0001-31	G. A. C. FREITAS COMERCIAL	SIM
		08.958.541/0001-39	CAIRES & SPESSOTTO LTDA-ME	SIM
		09.033.055/0001-72	ASTER ENGENHARIA E INFORMATICA LTDA - ME	SIM
		10.255.980/0001-27	STARPEL - INDUSTRIA E COMERCIO LTDA - ME	SIM
		10.280.562/0001-90	SUPER - ATACADISTA DISTRIBUIDOR DE MATERIAIS HIGIENICOS	SIM
		10.628.919/0001-88	RT COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA	SIM
		10.907.265/0001-21	SUPORTE COMERCIAL ATACADISTA LTDA	SIM
		11.407.453/0001-53	CAPITAL BORRACHAS LTDA	SIM
		11.662.151/0001-21	BARROS COMERCIO E SOLUCOES LTDA ME	SIM
		11.862.730/0001-18	LIMPACAO MATERIAL E SERVICO DE LIMPEZA LTDA	SIM
		12.941.876/0001-11	LICITAR COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA	SIM
		17.544.123/0001-96	JERBRA COMERCIAL LTDA	SIM
		72.630.460/0001-04	ML COMERCIO E SERVICOS DE PRODUTOS MANUFATUADOS LTDA ME	SIM
73.973.125/0001-71	MCD PLAST COMERCIO DE PLASTICOS LTDA ME	SIM		
80.763.139/0001-26	BLUE CHEMICAL DO BRASIL LTDA	NÃO		
Pregão Eletrônico	009/2011	04.522.053/0001-23	POLY COMERCIO E SERVICOS LTDA	SIM
		06.998.177/0001-05	BRAZPEL DISTRIBUIDORA DE EMBALAGENS LTDA -ME	SIM
		07.365.376/0001-49	ITIBAN COMERCIO E INDUSTRIA DE EMBALAGENS PLASTICAS LTD	SIM
		08.174.783/0001-31	G. A. C. FREITAS COMERCIAL	SIM
		09.352.448/0001-49	EMILIO RAMOS BRAGA	SIM
		11.004.023/0001-90	GMP COMERCIO E SERVICOS LTDA	SIM
		12.811.487/0001-71	MULTISUL COMERCIO E DISTRIBUICAO LTDA	SIM
Pregão Eletrônico	011/2011	10.907.265/0001-21	SUPORTE COMERCIAL ATACADISTA LTDA	SIM

Apêndice 4- Amostra dos dados coletados no ano de 2012

MODALIDADE	EDITAL	CNPJ	Nome Empresarial	MPE'S
Pregão Eletrônico	001/2012	00.961.053/0001-79	FONSECA MARTINS COMERCIO DE GAS LTDA - ME	SIM
Pregão Eletrônico	009/2012	01.304.634/0001-09	MARIA DE FATIMA COUTINHO AGUIAR ME	SIM
		05.367.508/0001-46	PERSIASUL PERSIANAS LTDA	SIM
Pregão Eletrônico (exclusivamente MPE's)	010/2012	05.895.525/0001-56	OBJETIVA PRODUTOS E SERVICOS P/ LABORATORIOS LTDA	SIM
		10.976.580/0001-00	LABHORAR LABORATORIAL HOSPITALAR LTDA	SIM
		11.089.652/0001-60	TATIKA DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS E PRODUTOS HOSPITA	SIM
Pregão Eletrônico (exclusivamente MPE's)	011/2012	08.477.087/0001-02	NEOBIO - COMERCIO DE PRODUTOS PARA LABORATORIOS LTDA.-E	SIM
		10.976.580/0001-00	LABHORAR LABORATORIAL HOSPITALAR LTDA	SIM
		13.261.879/0001-77	SKYMED COMERCIAL LTDA	SIM
		53.427.738/0001-04	INSTRUMENTOS CIRURGICOS PRISCILLA LTDA ME	SIM
Pregão Eletrônico	012/2012	02.477.571/0001-47	DENTAL MED SUL ARTIGOS ODONTOLOGICOS LTDA	SIM
		03.568.842/0001-32	DENTAL CHAMPAGNAT LTDA	SIM
		06.926.016/0001-06	L.M.LADEIRA & CIA LTDA	SIM
		06.998.177/0001-05	BRAZPEL DISTRIBUIDORA DE EMBALAGENS LTDA -ME	SIM
		07.547.660/0001-36	UNICA DENTAL VENDAS DE PRODUTOS ODONTOLOGICOS E HOSPITA	SIM
		07.620.849/0001-07	NOS@LIG PRODUTOS ODONTOLOGICOS LTDA - EPP	SIM
		07.978.004/0001-98	DENTAL MED EQUIPAMENTOS E MATERIAIS ODONTOLOGICOS E HOS	SIM
		09.482.201/0001-47	NATIVA DISTRIBUICAO DE SUPRIMENTOS LTDA EPP	SIM
		11.089.652/0001-60	TATIKA DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS E PRODUTOS HOSPITA	SIM
		33.541.640/0001-68	DENTAL OTTONAVES LTDA	SIM
		04.027.894/0003-26	DUPATRI HOSPITALAR COMERCIO, IMPORTACAO E EXPORTACAO LT	NÃO
Pregão Eletrônico	013/2012	05.678.734/0001-48	GYN MEDICA LTDA - EPP	SIM
		05.818.423/0001-37	AMCOR FLEXIBLES BRASIL LTDA	NÃO
		06.199.192/0001-93	BIOGENIC CIENTIFICA PRODUTOS PARA LABORATORIOS E MANUTE	SIM
		06.696.359/0001-21	RECMED COMERCIO DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA	NÃO
		07.774.682/0001-39	MEDICAL VENDAS LTDA EPP	SIM
		07.847.837/0001-10	CIENTIFICA MEDICA HOSPITALAR LTDA	NÃO
		09.482.201/0001-47	NATIVA DISTRIBUICAO DE SUPRIMENTOS LTDA EPP	SIM
		09.641.828/0001-01	NOVAMED MATERIAL MEDICO HOSPITALAR E REPRESENTACOES LTD	SIM
		10.914.140/0001-29	TRIADE FARMACEUTICA LTDA ME	SIM
		10.976.580/0001-00	LABHORAR LABORATORIAL HOSPITALAR LTDA	SIM
		12.467.218/0001-30	ORIPACK COMERCIO DE EMBALAGENS LTDA	SIM
		12.925.007/0001-01	MERCOSCIENCE COMERCIAL LTDA - ME	SIM
		14.495.607/0001-02	ALD LOPES COMERCIAL LUFARO	SIM
		29.976.032/0001-09	VETEC QUIMICA FINA LTDA	NÃO
		33.541.640/0001-68	DENTAL OTTONAVES LTDA	SIM