

BRUNA RAFAELA PASSOS

ESTUDO DE MERCADO PARA ABERTURA DE UM ESCRITÓRIO DE
CONSULTORIA EM LICITAÇÃO VOLTADO ÀS MICROEMPRESAS E EMPRESAS
DE PEQUENO PORTE DO BRASIL

Trabalho apresentado como requisito parcial à
obtenção do grau de Bacharel em Ciências
Econômicas no de Ciências Econômicas do Curso de
Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais
Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Adilson Antônio Volpi.

CURITIBA

2013

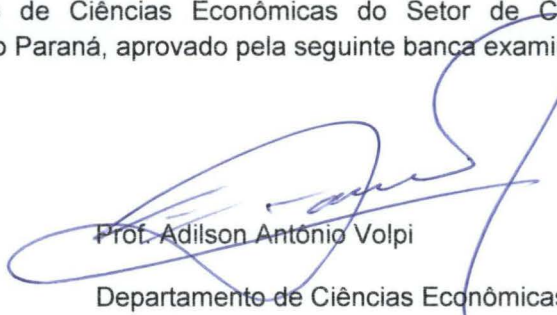
TERMO DE APROVAÇÃO

BRUNA RAFAELA PASSOS

ESTUDO DE MERCADO PARA ABERTURA DE UM ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA EM LICITAÇÃO VOLTADO ÀS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE DO BRASIL

Trabalho apresentado como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas no Curso de Ciências Econômicas do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, aprovado pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Prof. Adilson Antônio Volpi

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Dayani Cris de Aquino

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR



Prof. Pulquerio Figueiredo Bittencourt

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, 16 de Dezembro de 2013.

À Minha avó, Maria Nair.

*“Se mil vezes me fosse permitido, por mil vezes eu te faria
eterna. Hoje e sempre, te abraço em silêncio...”*

(Autor Desconhecido)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, que iluminou o meu caminho durante esta trajetória.

Aos meus pais, Fabiane e Luís, que me ofereceram toda a estrutura para que eu me tornasse a pessoa que sou hoje. Obrigada pelo amor, confiança e incentivo a lutar pelos meus ideais.

À minha irmã, Giovanna, por me ensinar todos os dias algo novo e me proporcionar boas risadas.

À minha falecida avó, Maria Nair, que no decorrer desta trajetória se fez ausente, embora em minha memória esteja viva.

À minha amiga Ledimeri, pela amizade, companheirismo, paciência e motivação durante esses anos de muita dedicação e vitórias.

Ao meu orientador Prof. Adilson Antônio Volpi, pelas contribuições e sugestões no trabalho, além do apoio e conhecimento transmitido.

À todos os meus amigos e colegas de trabalho que de alguma maneira ajudaram para esta realização.

RESUMO

A finalidade deste estudo foi identificar se havia ou não viabilidade de mercado para a abertura de um escritório de consultoria em licitação voltado às microempresas e empresas de pequeno porte do Brasil, e dessa forma, estabelecer onde tal escritório deveria ser instalado, localizando seus concorrentes e potenciais consumidores.

O serviço de consultoria em licitação tem como objetivo auxiliar os fornecedores a entrar de maneira segura no ambiente das compras governamentais, melhorando sua condição de participação. Ou seja, o intuito desse serviço é possibilitar que as empresas possam alavancar suas vendas através das compras públicas com baixos riscos, de maneira segura e eficaz.

Os dados encontrados neste estudo levaram a conclusão de que há mercado para a entrada de empresas que tenham interesse em atuar na área de consultoria em licitações, pois foi verificada a existência de uma demanda insatisfeita nesse setor.

Palavras-chave: Consultoria. Licitações. Microempresa. Empresa de Pequeno Porte. Lei Geral. Oferta. Demanda. Estudo de mercado.

ABSTRACT

The purpose of this study was to identify whether there was a viable market for the opening of a procurement advice office aimed at micro and small businesses in Brazil and having established that where such an office should be installed by locating its competitors and potential consumers.

This service aims to help suppliers to enter safely into the environment of government purchases, improving their participation conditions. In other words the purpose of this service is to enable companies to leverage their sales through public purchases with low risk in a safe and effective way.

The data found in this study led to the conclusion that there is a market for the entry of companies interested in working in the consultancy bids area, because it was verified the existence of an unsatisfied demand in this sector.

Keywords: Consulting. Bids. Microenterprise. Small Businesses. General Law. Supply. Demand. Market study.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1: TIPOS DE EMPRESA	18
FIGURA 2: VALOR DAS COMPRAS POR PORTE	21
FIGURA 3: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S NAS COMPRAS PÚBLICAS	22
FIGURA 4: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S POR PREGÃO ELETRÔNICO	23
FIGURA 5: VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00, SEGUNDO O PORTE.....	24
FIGURA 6: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00.....	24
FIGURA 7: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS NO EMPATE FICTO	25
FIGURA 8: EVOLUÇÃO DO CRESCIMENTO NAS COMPRAS POR EMPATE FICTO	25
FIGURA 9: VALOR DAS COMPRAS, DOS MATERIAIS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S	26
FIGURA 10: VALOR DAS COMPRAS, DOS SERVIÇOS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S.....	27
FIGURA 11: VALOR DAS COMPRAS POR REGIÃO, APENAS DAS MPE'S.....	27
FIGURA 12: VALOR DAS COMPRAS POR UF E PORTE	28
FIGURA 13: TOTAL DE FORNECEDORES CADASTRADOS, SEGUNDO A REGIÃO E O PORTE...	29
FIGURA 14: ETAPAS DA CONSULTORIA	31
FIGURA 15: MICROLOCALIZAÇÃO	55

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE	47
GRÁFICO 2: EMPREENDEDORES POR CLASSES	49
GRÁFICO 3: EMPREENDEDORES POR FAIXA ETÁRIA	49
GRÁFICO 4: GRAU DE ESCOLARIDADE POR SEXO	50

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: MODALIDADES DE LICITAÇÃO (VALORES).....	15
TABELA 2: EMPRESAS POR PORTE – BRASIL (2013)	19
TABELA 3: RESUMO DE MÃO-DE-OBRA DIRETA.....	36
TABELA 4: CARGOS E SALÁRIOS	37
TABELA 5: CUSTO FIXO MENSAL.....	37
TABELA 6: CUSTO MÃO DE OBRA DIRETA (MENSAL)	38
TABELA 7: CUSTOS DE INSTALAÇÃO.....	38
TABELA 8: PREÇO DA CONSULTORIA.....	38
TABELA 9: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920-6 – BRASIL.....	39
TABELA 10: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920- POR REGIÃO.....	40
TABELA 11: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920- POR ESTADO.....	40
TABELA 12: Nº DE EMPRESAS POR PORTE.....	42
TABELA 13: ADESÃO AO SIMPLES NACIONAL	42
TABELA 14: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR REGIÃO.....	43
TABELA 15: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR ESTADO.....	44
TABELA 16: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL POR CAPITAIS	45
TABELA 17: SIMPLES NACIONAL - REGIÃO SUL.....	46
TABELA 18: NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR PAÍS	47
TABELA 19: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE	48
TABELA 20: DIVISÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR SETORES.....	48
TABELA 21: RANKING DOS MUNICÍPIOS.....	53
TABELA 22 - RANKING DOS MUNICÍPIOS: SANTA CATARINA.....	54

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
1. LICITAÇÃO: CONCEITOS, LEGISLAÇÃO E FUNCIONAMENTO	14
2. DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE	18
2.1 LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA	19
2.2 ACESSO AOS MERCADOS – COMPRAS GOVERNAMENTAIS	20
2.3 PARTICIPAÇÃO DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE NAS COMPRAS DO GOVERNO	21
3. ASPECTOS TÉCNICOS	30
3.1 RELAÇÃO DOS PRINCIPAIS SERVIÇOS A SEREM OFERECIDOS	30
3.2 COMPARAÇÃO DO SERVIÇO COM SIMILARES	34
3.3 ESTUDO DO MERCADO DE INSUMOS	35
3.4 MERCADO DE MÃO DE OBRA	35
3.5 VALOR DA CONSULTORIA	37
4. DETERMINAÇÃO DO UNIVERSO DE OFERTANTES	39
5. DETERMINAÇÃO DO UNIVERSO DE DEMANDANTES	42
5.1 PERFIL DO CONSUMIDOR TÍPICO	46
5.2 DEMANDA INSATISFEITA	50
6. LOCALIZAÇÃO DO PROJETO	52
6.1 MICROLOCALIZAÇÃO	54
CONCLUSÃO	56
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
ANEXOS	61

INTRODUÇÃO

Esse estudo de mercado é voltado para as micro e pequenas empresas, pois, de acordo com as informações divulgadas pelo SEBRAE, no “Anuário do Trabalho na micro e pequena empresa de 2012”, no período de 2000 – 2011, as microempresas e pequenas empresas ultrapassaram a barreira dos 6 milhões de estabelecimentos. O anuário demonstra também que, entre 2000 e 2011, as micro e pequenas empresas criaram 7,0 milhões de empregos com carteira assinada, elevando o total de empregos nessas empresas de 8,6 milhões de postos de trabalho em 2000 para 15,6 milhões em 2011, sendo responsáveis por 51,6% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários.

O bom desempenho das micro e pequenas empresas para o período analisado observado através do número de empregos gerados e parte da evolução do número de estabelecimentos desse porte abertos nos últimos anos, podem ser explicados através das mudanças ocorridas no país no contexto das políticas em favor dos Pequenos Negócios. Entre os avanços ocorridos, a de maior relevância para este estudo, refere-se ao acesso aos mercados de compras governamentais possibilitado com a regulamentação da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Lei Complementar Federal 123/2006) que prevê o tratamento simplificado e diferenciado à microempresa e à empresa de pequeno porte nas licitações realizadas pelos órgãos públicos.

De acordo com o relatório divulgado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, intitulado como “Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas: Micro e Pequenas Empresas – Janeiro a Dezembro de 2012” e disponibilizado no Portal de Compras do Governo – Comprasnet -, as microempresas e empresas de pequeno porte tiveram no ano de 2012, uma participação de 21% nas compras governamentais, aí incluídas federais, estaduais e municipais. Embora os dados apresentados no relatório citado anteriormente demonstrem que a participação das micro e pequenas empresas nas compras do governo tenham crescido em comparação aos anos anteriores, ele ainda é baixo, principalmente diante do tamanho desse mercado, que de acordo com o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão esteve na ordem de 72 bilhões,

considerando-se os gastos na aquisição de bens e serviços somente no ano de 2012. Ou seja, ainda há um grande mercado a ser empreendido pelas microempresas e empresas de pequeno porte nesse setor.

Ao explorar esse setor, as micro e pequenas empresas estariam se aproveitando daquilo que a autora Edith Penrose (2006) denomina no livro “A teoria do Crescimento da Firma” como “interstícios da economia”, que seria o fato de que eventualmente as oportunidades de expansão da economia são maiores do que a capacidade das grandes firmas de aproveitá-las, gerando assim, oportunidades de mercado para as firmas menores.

A motivação desse estudo se deu com a verificação de que em diversos processos licitatórios, micro e pequenas empresas costumam ser desclassificadas por equívocos na preparação dos documentos de habilitação e propostas de preços exigidos como pré-requisito para fornecer para o Governo. A partir dessa constatação, surgiu então, a ideia de avaliar a viabilidade de abertura de um escritório voltado a prestar consultoria a aqueles empreendedores que têm o seu negócio e nunca tiveram contato com a contratação pública e a aqueles que já participam desses certames, mas não possuem conhecimento profundo nesse ramo e/ou estrutura para manter um setor específico na empresa com uma mão de obra especializada em licitação.

O intuito desse serviço é possibilitar que as empresas possam alavancar suas vendas através das compras públicas com baixos riscos, de maneira segura e eficaz. A contratação do serviço de consultoria em licitação se apresenta como uma série de benefícios para as micro e pequenas empresas que vão desde a adesão a um novo mercado potencial e capacitação dos fornecedores até a redução de custos de transação, tais como despesas com viagens e capacitação da mão de obra.

Esse estudo de mercado tem um impacto econômico importante, pois trata de benefícios que se estendem tanto aos empreendedores, como também aos órgãos públicos e à sociedade. Do ponto de vista dos empresários, as vendas para governo permitem explorar um novo mercado consumidor. Para o governo e sociedade, o maior número de empresas aptas a participar das licitações constitui-se em ampliação da disputa e aumento da competitividade, garantindo a maximização

e eficiência na alocação dos recursos públicos. Além disso, a política de inclusão de fornecedores locais pode tornar as aquisições públicas um fator importante para estimular o desenvolvimento econômico e regional, pois amplia as oportunidades dos fornecedores para que possam atender às solicitações dos órgãos públicos locais, gerando renda e emprego nos municípios.

De acordo com JACOBY FERNANDES (2008): “Incentivar o fortalecimento das micro e pequenas empresas significa apostar no crescimento do país porque elas impulsionam a nossa economia e promovem o desenvolvimento local, geram empregos e renda para os brasileiros”.

O presente trabalho divide-se em seis etapas principais. No capítulo 1, foi aborda-se os principais conceitos que envolvem o processo de licitação. No capítulo 2 é apresentada a definição de micro e pequena empresa, os avanços ocorridos na legislação que contribuíram para o aumento da inserção das micro e pequenas empresas nas compras governamentais e o histórico do serviço através de dados sobre a evolução da participação das micro e pequenas empresas nas licitações públicas. No capítulo 3, são apresentados os aspectos técnicos do produto a partir da descrição do serviço a ser oferecido, mão de obra necessária no início das atividades e o preço da consultoria. No capítulo 4 e 5, encontram-se os estudos da oferta e demanda por consultoria em licitação. No capítulo 6 é apresentado o estudo referente à localização da empresa. Por fim, são apresentadas as considerações finais sobre estudo realizado.

O presente estudo baseou-se nas informações disponibilizadas pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e pelo IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação), que através de seus anuários forneceram dados referentes ao Perfil dos Empreendedores; pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, que a partir do Portal Comprasnet disponibilizou as Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas e também, pela base de dados da Secretaria da Receita Federal (SRF) sobre as pessoas jurídicas registradas no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), em especial, os optantes pelo Simples Nacional. Fontes a partir das quais foram elaborados os dados referentes às características e demais informações pertinentes ao mercado e ao serviço em questão.

1. LICITAÇÃO: CONCEITOS, LEGISLAÇÃO E FUNCIONAMENTO.

A Administração Pública, através de suas entidades estatais, União, Estados, Municípios e Distrito Federal, realiza obras e serviços, faz compras e aliena bens. Para essas atividades, visando à celebração de futuros contratos, necessita de um procedimento seletivo prévio que é denominado Licitação.

Licitação, conforme PISCITELLI, TIMBO E ROSA (1999):

"É o conjunto de procedimentos administrativos, legalmente estabelecidos, através do qual a Administração Pública cria meios de verificar, entre os interessados habilitados, quem oferece melhores condições para a realização de obras, serviços inclusive de publicidade, compras, alienações, concessões, permissões e locações". (PISCITELLI, TIMBO E ROSA, 1999)

A principal legislação que trata sobre aquisições no setor público é a Lei n.º 8.666/1993, também conhecida como "Lei de Licitações", onde estão estabelecidas as normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a compras, obras, serviços, inclusive de publicidade, alienações e locações.

De acordo com o artigo 3 da Lei 8.666/93, o processo licitatório:

"Destina-se à garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração 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 lhe são correlatos." (Lei nº 8.666/93)

No rol de produtos a serem licitados estão os bens e serviços comuns, cuja escolha deve ser feita com base nos preços ofertados, por serem comparáveis entre si e não necessitarem de avaliação minuciosa. São exemplos¹:

- **Bens:** canetas, lápis, borrachas, água, café, açúcar, mesas, cadeiras, veículos, aparelhos de ar refrigerado, etc.;
- **Serviços:** confecção de chaves, manutenção de veículos, colocação de piso, troca de azulejos, pintura de paredes, etc.

¹ A lista completa dos bens e serviços licitados nos últimos doze meses (novembro/2012 a novembro/2013) encontra disponível no anexo. Os dados estão divididos de acordo com o segmento e atividade, onde é possível observar o número de processos licitatórios realizados de acordo com cada região do Brasil. Essas informações foram extraídas do Portal Conlicitação, uma das empresas líderes na divulgação de negócios públicos.

Uma vez que esteja definido o que se quer contratar, é necessário estimar o valor total do objeto, mediante realização de pesquisa de mercado. Deve-se ainda verificar se há previsão de recursos orçamentários para o pagamento da despesa e se esta se encontra em conformidade com a Lei de Responsabilidade Fiscal.

Após apuração da estimativa, deve ser escolhida a modalidade de licitação adequada. Além do leilão e do concurso, as demais modalidades de licitação admitidas são exclusivamente as seguintes:

- Concorrência;
- Tomada de Preços;
- Convite;
- Pregão.

A escolha das modalidades concorrência, tomada de preços e convite é definida pelos limites a seguir (TABELA 1):

TABELA 1: MODALIDADES DE LICITAÇÃO (VALORES)		
Modalidade	Obras e serviços de engenharia	Compras e outros serviços
Concorrência	Acima R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 650.000,00
Tomada de Preços	Acima de R\$150.000,00 até R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 80.000,00 até R\$ 650.000,00
Convite	Acima de R\$ 15.000,00 até R\$ 150.000,00	Acima de R\$ 8.000,00 até R\$ 80.000
Pregão	Não está limitado a valores	Não está limitado a valores
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DO TCU (2010)		

Como critérios de julgamento para seleção da proposta mais vantajosa são utilizados o menor preço, a melhor técnica ou a combinação entre técnica e preço.

Do procedimento da Licitação:

O procedimento licitatório tem duas fases, uma interna de preparação do processo e outra externa, relacionada ao procedimento propriamente dito.

O procedimento interno da licitação tem início com a abertura do processo, no qual a autoridade pública competente autoriza ou determina sua realização, descreve seu objeto e indica os recursos para a despesa.

Na fase externa devem-se observar os seguintes passos: audiência pública se for o caso, elaboração e publicação do edital ou convite; impugnação ao edital; habilitação dos licitantes; julgamento das propostas; recursos administrativos; adjudicação e homologação.

Da habilitação dos licitantes:

Para a habilitação dos licitantes faz-se necessária a apresentação de documentação que comprove sua capacidade jurídica, regularidade fiscal, capacidade técnica e idoneidade financeira.

A capacidade jurídica é a aptidão efetiva para exercer direitos e contrair obrigações. Tal capacidade é provada pela cédula de identidade ou carteira profissional (pessoa física) ou pelo registro na repartição competente (pessoa jurídica de direito privado): Junta Comercial (sociedades comerciais) e Registro Civil (sociedades e associações civis).

A regularidade fiscal significa o atendimento das exigências das Fazendas Federal, Estadual e Municipal, do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e quanto ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

A capacidade Técnica ou qualificação técnica é o conjunto de requisitos profissionais que o licitante apresenta para executar o objeto licitado. Essa qualificação divide-se em genérica, específica e operativa. A genérica comprova-se através do registro profissional do licitante na entidade encarregada de exercer o controle do exercício profissional; a específica é comprovada com a apresentação de certidão que assegure ter o licitante realizado, satisfatoriamente, objeto da mesma natureza do licitado; a operativa comprova-se por meio da demonstração da disponibilidade de recursos materiais e humanos para a realização do objeto licitado

A idoneidade financeira é a capacidade para satisfazer os encargos econômicos decorrentes do contrato, que será comprovada através da inexistência de ações judiciais que possam afetar o patrimônio do licitante, da apresentação de certidões negativas de falência e concordata e pela apresentação do balanço patrimonial, demonstrando a boa situação financeira do licitante.

Do exame dessa documentação resulta a habilitação ou inabilitação do licitante para prosseguir na licitação. Se inabilitado, será excluído do certame, recebendo de volta a proposta de preço intacta, sem a apreciação do seu conteúdo.

Do julgamento das propostas:

O julgamento é o ato através do qual se analisa as propostas, classifica-se os proponentes e escolhe-se o vencedor, a quem deverá ser adjudicado o objeto da licitação.

Processamento e Julgamento da Licitação:

É da competência das Comissões permanentes ou especiais o processamento e o julgamento dos procedimentos licitatórios.

A legislação vigente, no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios – Lei nº 8.666, de 21-06-93, republicada, contendo as alterações efetuadas pela Lei nº 8.883, de 08-06-94 e posteriormente alterada pela Lei nº 9.648, de 27-05-98 – aplica-se aos órgãos da administração direta, aos fundos especiais, às autarquias, às empresas públicas, às sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente por qualquer dessas esferas (art. 1º e parágrafo único, e art. 2º). As obras, serviços compras e alienações realizadas pelos órgãos dos Poderes Legislativo e Judiciário e pelo Tribunal de Contas, no que couber, nas três esferas administrativas, regem-se, também, pelas mesmas normas (art. 117).

2. DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

No Brasil, o que caracteriza uma empresa como Micro ou Pequena é o seu faturamento, independente do seu ramo de atividade². De acordo com os critérios definidos pela Lei Geral, as microempresas e empresas de pequeno porte são classificadas da seguinte maneira:

“A Microempresa será a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que aufera em cada ano calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Se a receita bruta anual for superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior é R\$ 3.600.000,00, a sociedade será enquadrada como Empresa de Pequeno Porte. Estes valores referem-se a receitas obtidas no mercado nacional. A empresa de pequeno porte não perderá o seu enquadramento se obter adicionais de receitas de exportação, até o limite de R\$3.600.000,00.” (RECEITA FEDERAL, 2012).

A figura abaixo resume as características essenciais dos tipos de empresas mais comuns no Brasil (FIGURA 1).

Tipo de Empresa	Enquadramento/Faturamento Anual				Sócio/Titular	Opções Tributárias	Onde Formalizar
	MEI	ME	EPP	Empresa Normal			
Empresário Individual	Até R\$60 mil	-	-	-	Um titular	Simplex Nacional	Internet
	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Um titular	Simplex Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial
EIRELI	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Um titular	Simplex Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial
Sociedade Limitada	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Dois ou mais sócios	Simplex Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial

FIGURA 1: TIPOS DE EMPRESA
FONTE: PORTAL DO EMPREENDEDOR (2013)

A tabela 2 demonstra o tamanho do mercado de Micro e Pequenas Empresas existentes no Brasil, conforme a classificação citada acima (TABELA 2)

² Dentre os inúmeros critérios adotados para classificação dos estabelecimentos segundo porte, o adotado nesse estudo foi os limites de faturamento anual das empresas, definido pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

TABELA 2: EMPRESAS POR PORTE – BRASIL (2013)		
PORTE	%	FATURAMENTO ANUAL
GRANDE	2,07%	ACIMA DE R\$ 48 MILHÕES
MÉDIO	14,79%	ACIMA DE R\$ 3,6 MILHÕES ATÉ R\$ 48 MILHÕES
PEQUENO	10,78%	ACIMA DE R\$360 MIL ATÉ R\$ 3,6 MILHÕES
MICROEMPRESA	41,88%	ATÉ R\$360 MIL
MEI	21,47%	ATÉ R\$ 60 MIL
ENTIDADES PÚBLICAS E PRIVADAS	9,01%	INDEPENDENTE DO FATURAMENTO
TOTAL	100,00%	
FONTE: IBPT – INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO (30/09/2013)		

2.1 LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA

Os primeiros avanços em relação à legislação no que se refere ao tratamento diferenciado e favorecido às microempresas e às empresas de pequeno porte, sobretudo no que diz respeito ao acesso aos mercados de compras governamentais, se deram com a inclusão, dos artigos 170 e 179 na Constituição de 1988, instituindo que a União, Estados, Distrito Federal e Municípios deveriam dispensar às microempresas e empresas de pequeno porte, tratamento jurídico diferenciado e favorecido, visando incentivá-las pela simplificação, eliminação ou redução de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias.

Durante os anos 90, registraram-se dois esforços para regulamentação dos artigos 170 e 179: a Lei do Simples Federal (Lei 9.317, de 1996) e a criação do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei 9.841, de 1999). No entanto, somente em 2006, foi instituída a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Lei Complementar Federal 123/2006) para regulamentar o disposto na Constituição Brasileira, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido à microempresa e à empresa de pequeno porte.

Através da Lei Geral, foi instituído o regime tributário específico para o segmento, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, que é o Simples Nacional. Além disto, a Lei prevê benefícios para as pequenas empresas em diversos aspectos do dia-a-dia, como a simplificação e desburocratização, as facilidades para acesso ao mercado de compras governamentais, ao crédito e a justiça, o estímulo à inovação e à exportação.

2.2 ACESSO AOS MERCADOS – COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Com a regulamentação da Lei Geral, as microempresas e empresas de pequeno porte passaram a receber tratamento simplificado e diferenciado nas licitações realizadas pelos órgãos públicos.

O primeiro diferencial refere-se à habilitação tardia com possibilidade de saneamento. A Lei Geral estabelece que as MPE somente precisam comprovar a regularidade fiscal no ato da contratação e terão prazo para sanar as restrições porventura existentes.

O segundo diferencial refere-se ao empate ficto, que se verifica entre a proposta superior da microempresa (ou empresa de pequeno porte) e a proposta inferior da grande empresa. Se a primeira estiver dentro da margem de preferência, a micro ou pequena empresa será chamada para apresentar nova proposta, de valor inferior à proposta vencedora e terá prioridade de contratação.

O terceiro diferencial refere-se à realização de licitações exclusivas para as MPE, até o valor de R\$ 80.000,00. Nas licitações não exclusivas pode ser obrigatória a subcontratação ou a aquisição de bens e serviços de natureza divisível das MPE, se previsto no instrumento licitatório.

Esses dispositivos beneficiaram o segmento das micro e pequenas empresas por representar um nicho de negócios fundamental ao aumento do faturamento e da competitividade dos pequenos negócios. Como as micro e pequenas empresas tendem a apresentar uma estrutura mais simples e vulnerável, antes da criação da Lei Geral, participar de licitações em disputa com empresas de médio e grande porte geravam alto risco e com isso, as MPEs deixavam as contratações com o setor público em segundo plano. A partir dos avanços alcançados com a nova lei, as beneficiárias puderam entrar no mercado de contratações com o setor público, abrindo novos mercados para seu desenvolvimento. A Lei Geral possibilitou o que antes era raro, senão inexistente, a possibilidade de microempresas e empresas de pequeno porte realizar contratações com o Governo.

2.3 PARTICIPAÇÃO DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE NAS COMPRAS DO GOVERNO

Através do relatório divulgado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, intitulado como “Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas: Micro e Pequenas Empresas – Janeiro a Dezembro de 2012”, disponibilizado no Portal de Compras do Governo – Comprasnet –, foi possível obter informações gerenciais a respeito das Compras e Contratações Públicas realizadas pelo Governo Federal, junto às micro e pequenas empresas no ano de 2012.

De acordo com o relatório, em 2012, foram gastos R\$ 72,6 bilhões na aquisição de bens e serviços, levando-se em consideração todas as modalidades de contratação. Nesse contexto, as micro e pequenas empresas (MPEs) responderam por R\$ 15,4 bilhões (21%) do total contratado, dos quais, R\$ 1,3 bilhão foi por meio da dispensa/inexigibilidade de licitação. (FIGURA 2)

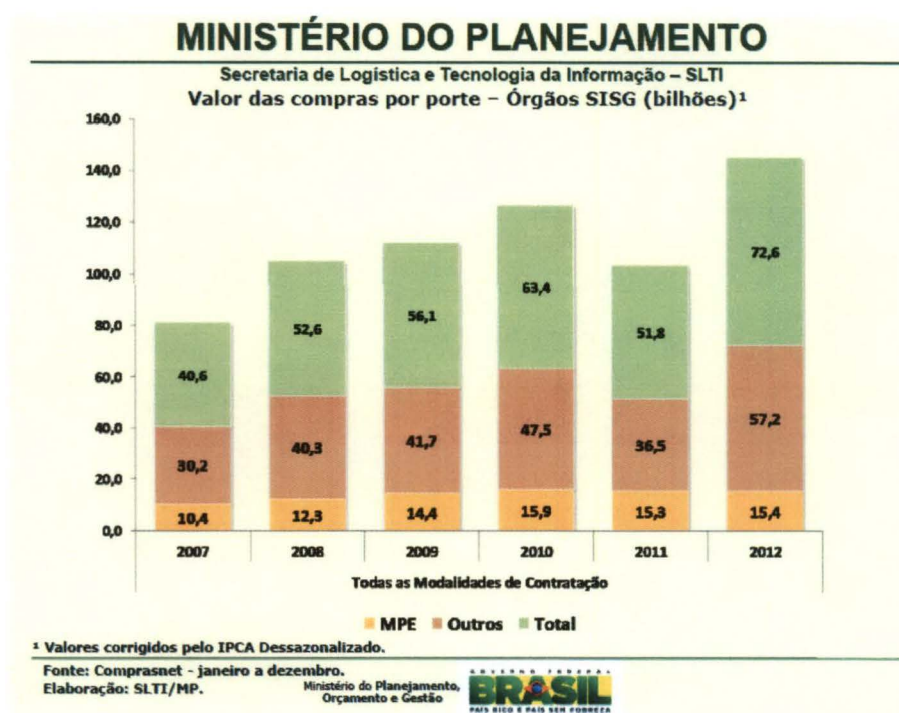


FIGURA 2: VALOR DAS COMPRAS POR PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

Considerando apenas as modalidades licitatórias, a União teve gastos da ordem R\$ 48,1 bilhões. Nesta análise, a participação das micro e pequenas empresas no fornecimento de bens e serviços para órgãos da administração direta,

autárquica e fundacional, em 2012, sobe para 29%, com um valor de R\$ 14,1 bilhões. (FIGURA 3)

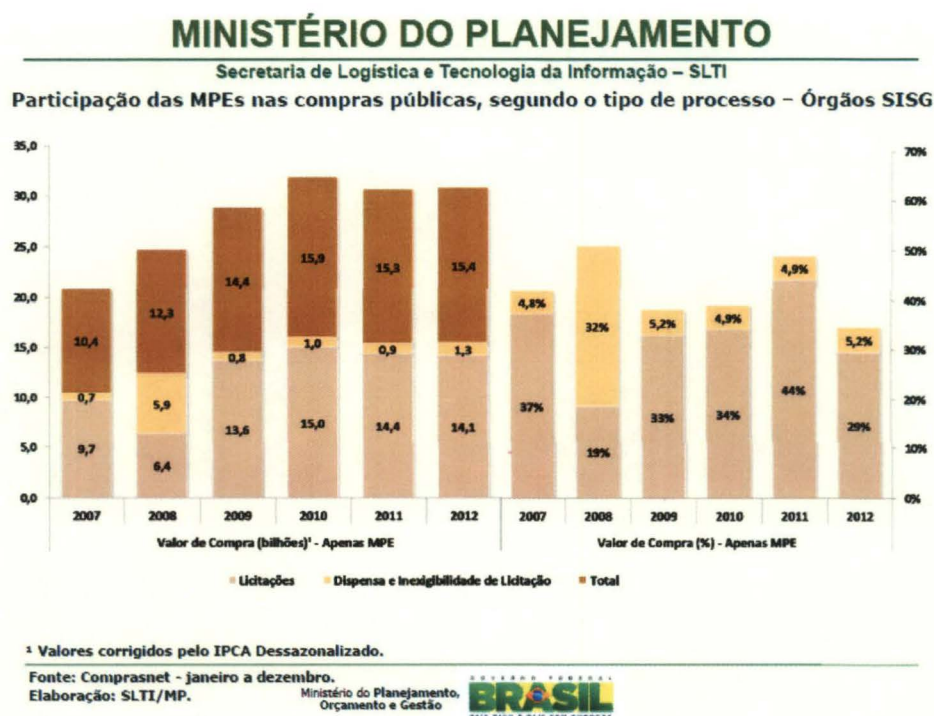


FIGURA 3: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S NAS COMPRAS PÚBLICAS
FONTE: COMPRASNET (2013)

Segundo o Comprasnet, no histórico dos últimos 6 anos, a participação das MPEs nas compras governamentais variou entre R\$ 9,7 bilhões e R\$ 15 bilhões. Proporcionalmente, essa participação oscilou entre 19% e 44% nesse mesmo período. Ressalta-se que, na comparação entre os anos de 2012 e 2007, o crescimento desse segmento empresarial nas contratações públicas alcançou 45%.

Em 2012, o governo federal contratou por pregão eletrônico junto às MPEs, bens e serviços no montante de R\$ 12 bilhões. Esse valor representou 36% das compras governamentais por meio dessa modalidade. (FIGURA 4)

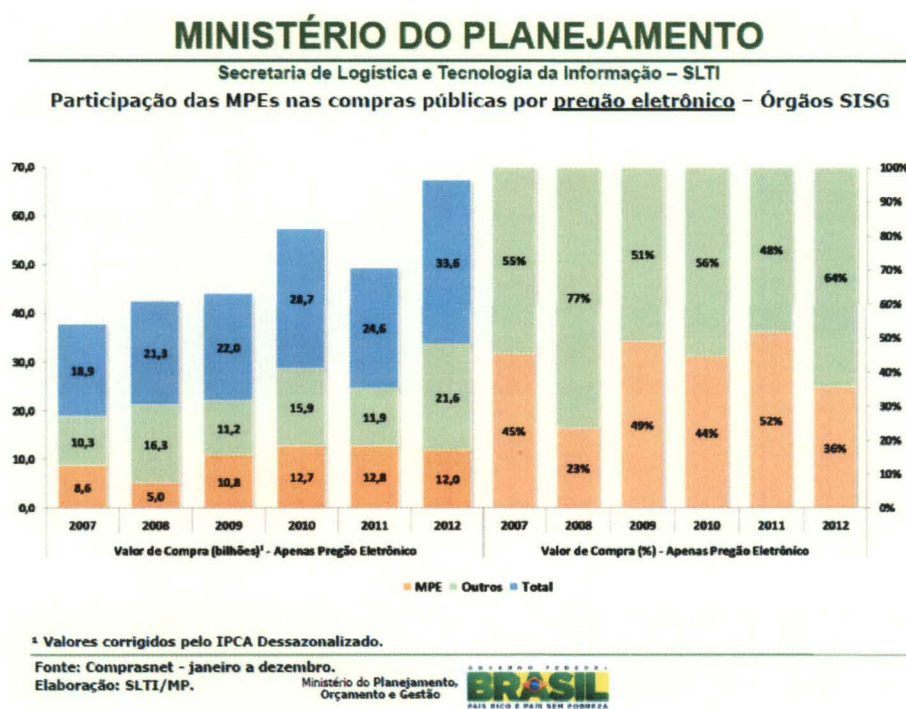


FIGURA 4: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S POR PREGÃO ELETRÔNICO
FONTE: COMPRASNET (2013)

De acordo com o Comprasnet, em 2012, nas compras de pequeno valor, até R\$ 80 mil, as micro e pequenas empresas forneceram para os órgãos públicos da administração direta, autárquica e fundacional bens e serviços no montante de R\$ 3,7 bilhões, valor que corresponde a 75% dessas compras.

Ao longo dos últimos 5 anos, as MPEs tiveram participação nominal nas compras até R\$ 80 mil variando entre R\$ 2,0 bilhões e R\$ 3,5 bilhões, enquanto que proporcionalmente essa participação variou entre 57% e 72%.

Ressalta-se que, apesar de não responder por 100% das compras de pequeno valor, o crescimento desses fornecedores nas referidas aquisições foi de 84% em 2012 em relação a 2007. (FIGURAS 5 e 6)

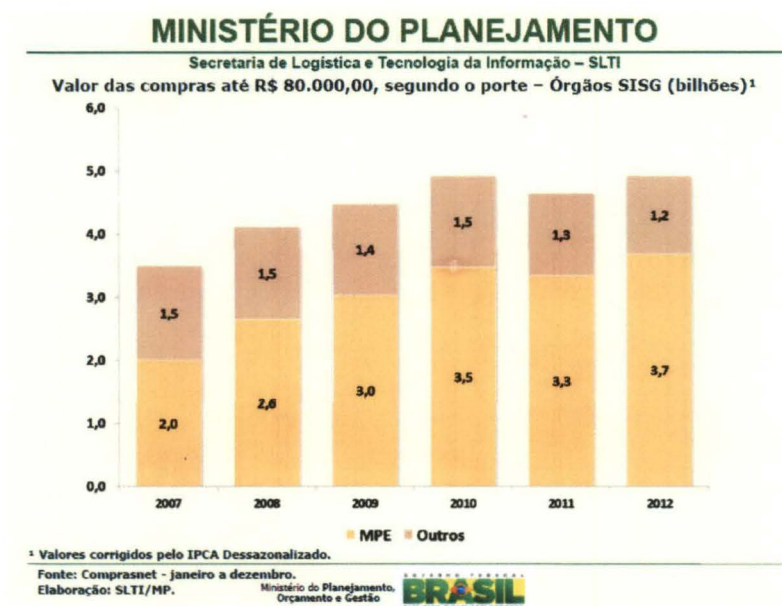


FIGURA 5: VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00, SEGUNDO O PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

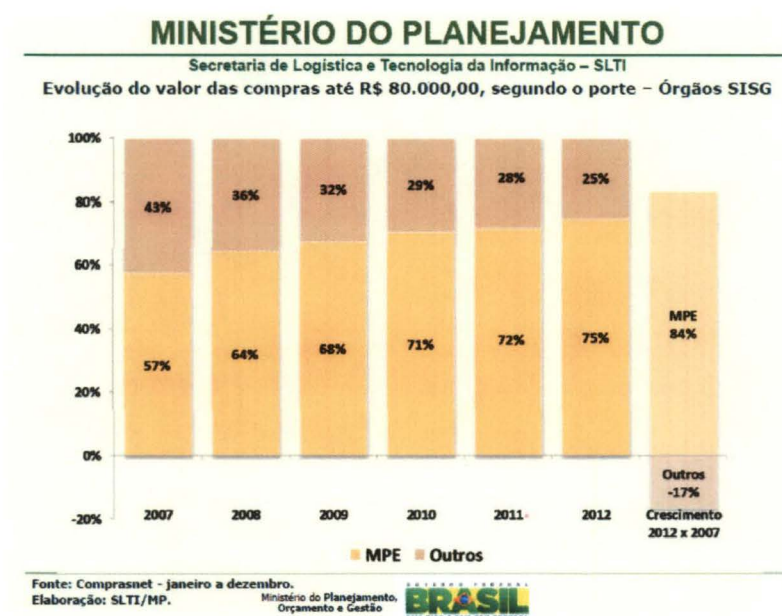


FIGURA 6: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00
FONTE: COMPRASNET (2013)

Em relação aos benefícios garantidos às MPEs pelo Decreto 6.204/07, em 2012, os micro e pequenos fornecedores foram contratados para o fornecimento de bens e serviços da ordem de R\$ 1,4 bilhão por meio do empate ficto. Esse benefício garante às MPEs preferência nas contratações públicas, desde que suas propostas

sejam iguais ou até 10% superiores ao menor preço. Ressalta-se que no pregão, esse percentual é de até 5% superior ao menor preço. (FIGURA 7)

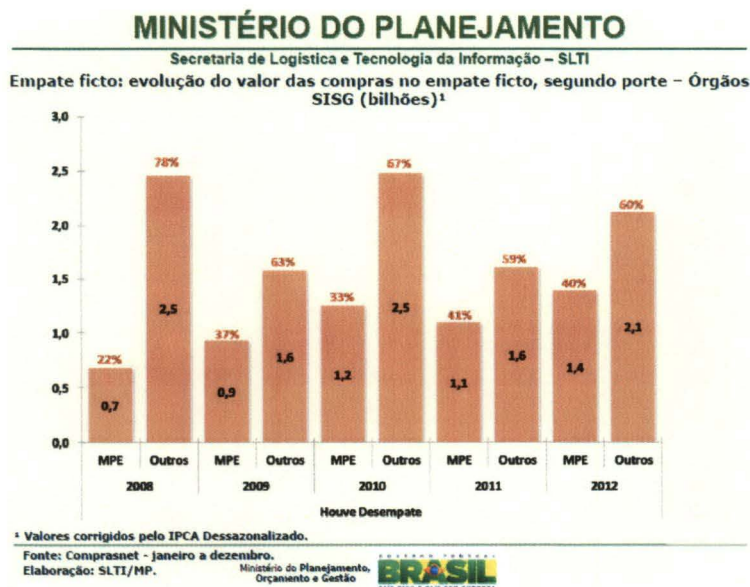


FIGURA 7: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS NO EMPATE FICTO
FONTE: COMPRASNET (2013)

Historicamente, esse benefício vem sendo utilizado pelas micro e pequenas empresas desde 2008, cujo valor de bens e serviços fornecidos ao governo federal foi de R\$ 682 milhões. Em 2011, as vendas para os órgãos públicos atingiram a cifra de R\$ 1,1 bilhão. Na comparação entre os anos de 2012 e 2008, o valor fornecido pelas MPEs por empate ficto cresceu 103%. (FIGURA 8)

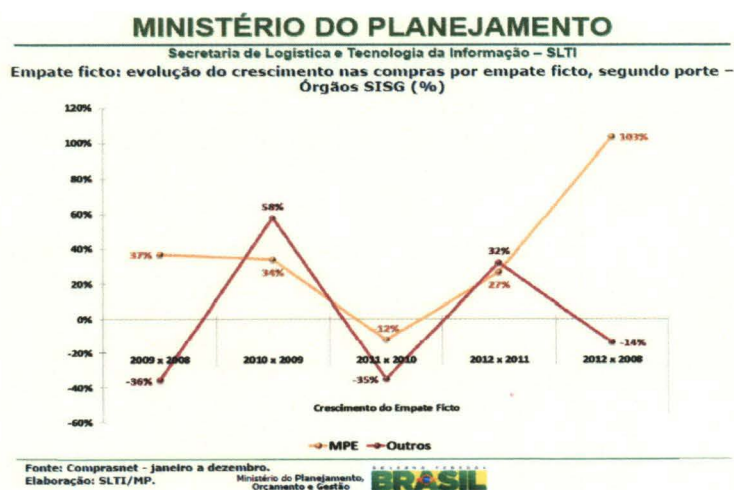


FIGURA 8: EVOLUÇÃO DO CRESCIMENTO NAS COMPRAS POR EMPATE FICTO
FONTE: COMPRASNET (2013)

Em 2012, as aquisições de bens e serviços junto às MPEs foram da ordem de R\$ 6,9 bilhões. Os bens mais licitados estão relacionados ao grupo Subsistência e movimentaram um quantitativo de R\$ 955,2 milhões, correspondendo a 14% dessas compras. (FIGURA 9)

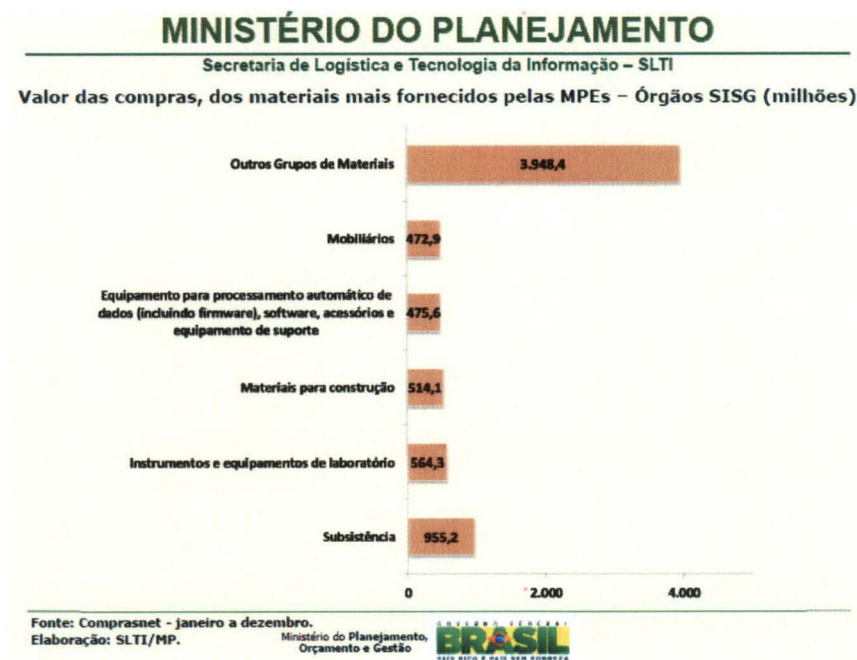


FIGURA 9: VALOR DAS COMPRAS, DOS MATERIAIS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

Em relação aos serviços, o valor licitado junto às empresas de micro e pequeno porte atingiu a cifra de R\$ 7,2 bilhões.

Os serviços mais contratados estão relacionados ao grupo Tipos especiais de serviços de construção – obras de manutenção/reforma predial, obras civis de escavação, entre outros – cujas contratações movimentaram R\$ 1,5 bilhão (21%). (FIGURA 10)

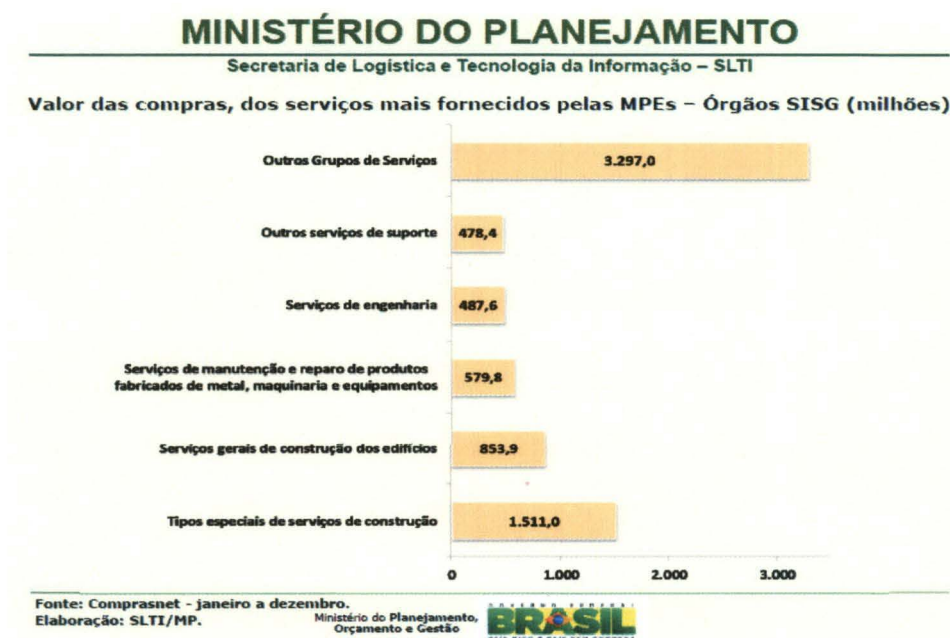


FIGURA 10: VALOR DAS COMPRAS, DOS SERVIÇOS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

Em 2012, as compras públicas junto às MPEs ficaram bem distribuídas entre as grandes regiões brasileiras. A menor participação foi da região Norte, cujos órgãos federais movimentaram aquisições de bens e serviços que somaram R\$ 1,9 bilhão e representaram 13% do total licitado junto às empresas desse porte. A maior participação pertenceu à região Sudeste, cujas licitações movimentaram R\$ 3,8 bilhões e representaram 27% do total dessas compras. (FIGURA 11)

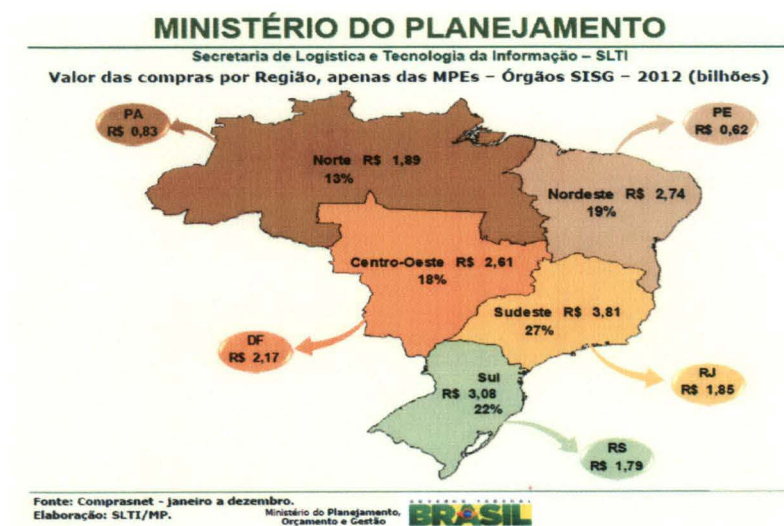


FIGURA 11: VALOR DAS COMPRAS POR REGIÃO, APENAS DAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

Proporcionalmente, os órgãos federais localizados no Estado do Amapá foram os que mais licitaram junto às MPEs (81%). Em valores monetários, foram as MPEs do Distrito Federal que mais venderam para os órgãos da administração pública, autárquica e fundacional. Os valores licitados foram da ordem de R\$ 2,2 bilhões e representaram 11% das compras dessa Unidade da Federação. (FIGURA 12)

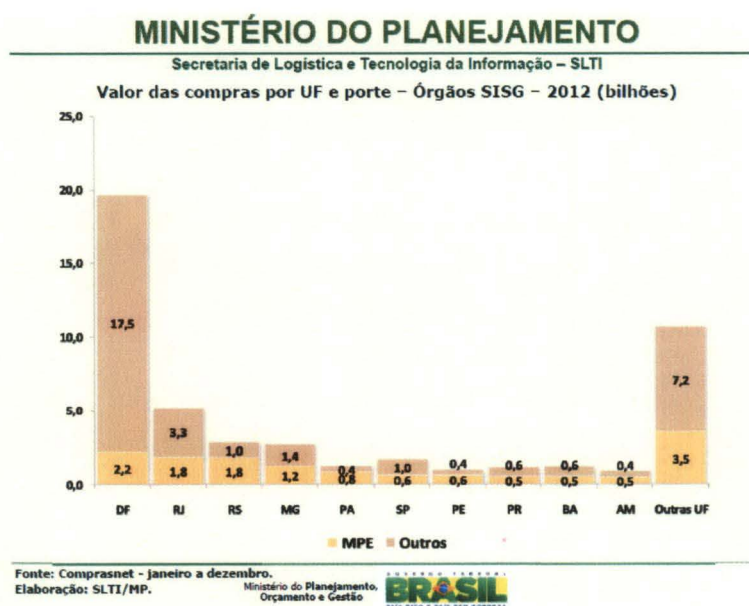


FIGURA 12: VALOR DAS COMPRAS POR UF E PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

Os resultados mostraram também que entre os anos de 2007 e 2012 as micro e pequenas empresas responderam, em média, por 54% (150,4 mil) do total de fornecedores cadastrados no Sistema de Cadastramento de Fornecedores – SICAF. Em 2012, esses negócios ficaram mais concentrados nas regiões Sudeste (36%), Sul (21%) e Nordeste (19%). (FIGURA 13)

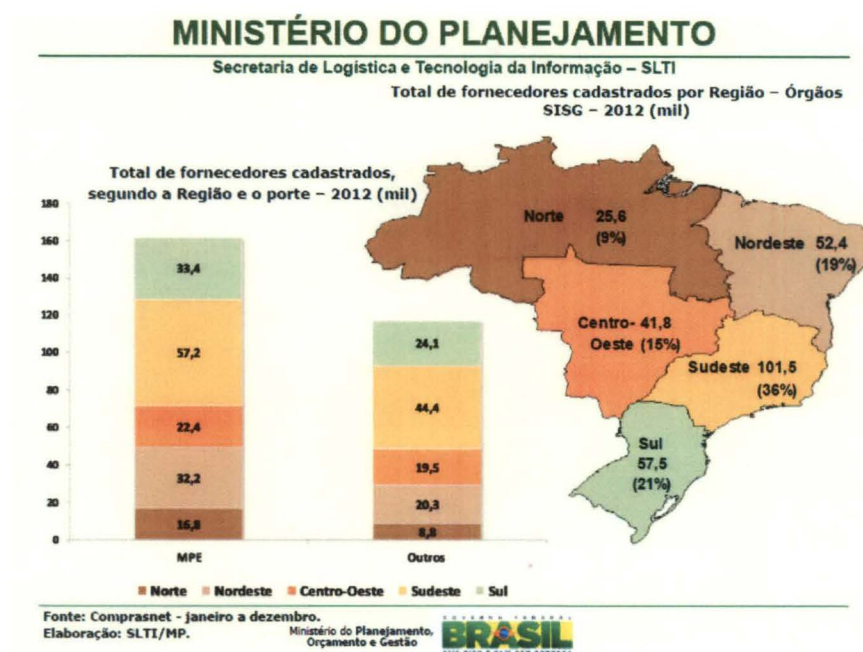


FIGURA 13: TOTAL DE FORNECEDORES CADASTRADOS, SEGUNDO A REGIÃO E O PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

As informações apresentadas referem-se às compras realizadas pelo governo federal, junto às micro e pequenas empresas, entre os meses de janeiro e dezembro dos últimos seis anos. Os dados foram extraídos do Portal de Compras do Governo Federal (Comprasnet), gerenciado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. É necessário informar que em todas as comparações referentes à evolução do valor de compra ao longo de vários anos, este foi corrigido pelo Índice de Preços ao Consumidor Dessazonalizado (IPCA) com base no ano de 2012.

3. ASPECTOS TÉCNICOS

3.1 RELAÇÃO DOS PRINCIPAIS SERVIÇOS A SEREM OFERECIDOS

a) Identificação

O objetivo desse serviço é o de prestar consultoria a aqueles empreendedores que têm o seu negócio e nunca tiveram contato com a contratação pública e a aqueles que já participam desses certames, mas não possuem conhecimento profundo nesse ramo e/ou estrutura para manter um setor específico na empresa com uma mão de obra especializada em licitação.

O intuito da consultoria em licitação é possibilitar que as empresas possam alavancar suas vendas através das compras públicas com baixos riscos, de maneira segura, eficaz e definitiva.

A proposta de prestar consultoria nesse ramo consiste em auxiliar as empresas de diversos modos, conforme sua necessidade. O serviço de consultoria em licitação pode ser feito desde a formalização e regularização das empresas para que estejam aptas a participarem das licitações, até o auxílio na interpretação dos editais, elaboração de propostas, preparação dos documentos e representação nos certames.

b) Descrição

A consultoria em licitação consiste em prestar serviços que envolvem todas as etapas de um processo licitatório, se responsabilizando desde o controle e atualização das certidões, processos, interposição de recursos e ações judiciais, se for o caso, até a assinatura do contrato.

Os serviços a serem oferecidos podem ser descritos através de 3 etapas principais (FIGURA 14)

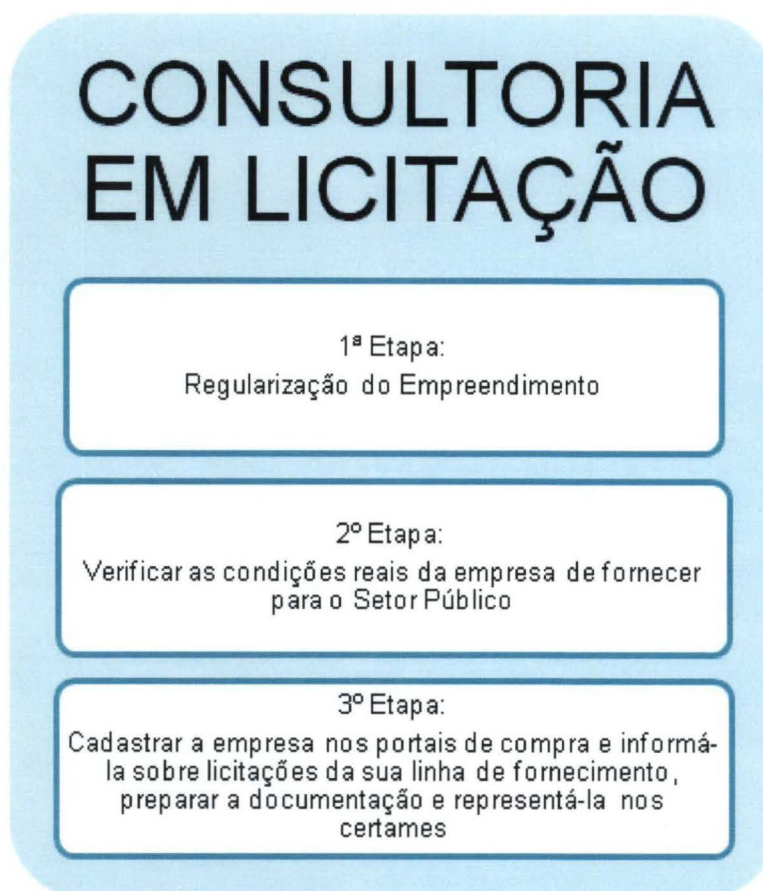


FIGURA 14: ETAPAS DA CONSULTORIA
FONTE: O AUTOR (2013)

1ª Etapa: Regularização do Empreendimento.

O primeiro passo da consultoria é a regularização do empreendimento. Ser uma empresa formal é um pré-requisito para poder participar dos procedimentos de compras públicas. O intuito nesse primeiro momento é verificar caso a caso e explicar ao cliente quais as vantagens manter todos os impostos em dia e até mesmo mostrar-lhe os benefícios de migrar para o Simples Nacional.

2º Passo: Verificar as condições reais da empresa de fornecer para o Setor Público.

É preciso ter em conta se o empreendimento possui reais condições de atender ao setor público. A empresa de consultoria verificará e se responsabilizará pela atualização da documentação, assessorando preventivamente a obtenção de todos os documentos necessários que possam vir a ser exigidos em uma

determinada licitação. Além disso, serão apresentados ao empresário os benefícios, as responsabilidades e os riscos do processo produtivo, através de uma análise dos custos antes de apresentar uma proposta aos órgãos públicos.

O consultor reunir-se-á ao empresário para procurar avaliar os seguintes itens:

- 1) Capacidade de fornecer o material/serviço no prazo;
- 2) Analisar algumas variáveis que não dependem da empresa, como sazonalidade, safra, disponibilidade de matéria-prima, etc. e verificar se a empresa possui condições de suprir essas restrições com o próprio recurso para atender ao pedido, caso seja declarada vencedora da licitação;
- 3) Avaliar se os custos de transportes, mão de obra, impostos, embalagem e outros indiretos de qualquer natureza estão inclusos nos preços que a empresa pretende praticar;
- 4) Deixar claro o objeto que deverá ser entregue, o prazo, o local e o nível de qualidade.
- 5) Verificar se haverá condições de substituir algum produto, ou todos, caso eles não forem aceitos pelo comprador;
- 6) Estudar junto à empresa o preço mínimo para oferta do objeto em questão e verificar se o preço mínimo cobre todos os custos;
- 7) Avaliar os índices de liquidez, endividamento e solvência geral da empresa para verificar se esta será capaz de sobreviver caso venha ocorrer atrasos no pagamento;
- 8) Verificar se o comprometimento com a entrega não irá prejudicar o dia-a-dia da organização/empresa/produção;
- 9) Avaliar se é possível fazer a entrega sem comprometer a matéria-prima dos outros pedidos;
- 10) Verificar se órgão a qual pretende-se fornecer está com os pagamentos em dia. Se não estiver, verificar quanto tempo costuma atrasar.
- 11) Explicar claramente ao fornecedor os passos para receber o dinheiro;
- 12) Avaliar se a empresa é capaz de manter todos os impostos pagos em dia durante todo o período do contrato (Ressaltando ao empresário que isso é o pré-requisito para receber os pagamentos junto aos compradores públicos).

Essas medidas são necessárias para que a participação em uma licitação seja planejada. O intuito da consultoria é oferecer ao cliente a oportunidade certa para fazer suas ofertas com segurança e com isso, ter no fornecimento para o setor público, um canal seguro para a venda de produtos e serviços.

3º Passo: Cadastrar a empresa nos portais de compra e informá-la sobre produtos ou serviços da sua linha de fornecimento, preparar a documentação necessária e representá-la nos certames.

Essa etapa consiste em filtrar os editais que sejam compatíveis com a linha de fornecimento da empresa e informá-la sobre os principais critérios a serem atendidos para participar do certame. Por exemplo: se a empresa trabalha com suprimentos de informática, receberá um e-mail com todos os processos de aquisição de computadores, cartuchos e impressoras.

Caso a empresa tenha interesse em participar da licitação, será dado início ao processo de preparação do edital através de uma pessoa qualificada, a qual será responsável por separar corretamente os documentos necessários e elaborar as propostas e lances para que a oferta da empresa seja a melhor possível no momento da disputa.

Por fim, para participação nos certames, o cliente poderá optar por enviar um representante da empresa de consultoria, o qual através de instrumento legal será responsável por todas as transações que forem feitas em nome da empresa. Essa opção é interessante, pois permite que a disputa seja feita por um agente especializado que domina o processo licitatório do início ao fim. Além disso, contribui para a redução de gastos com viagens e deslocamentos.

Caso o cliente deseje participar do processo licitatório, existe a opção de oferecer um treinamento a ele e até mesmo acompanhá-lo nas primeiras vezes que for participar de um certame.

Os serviços a serem prestados serão adaptados às necessidades do cliente, podendo ele contratar todo ou parte do serviço de consultoria em licitação.

3.2 COMPARAÇÃO DO SERVIÇO COM SIMILARES

Padrão de mercado: de acordo com o levantamento de quais são os serviços oferecidos pelas empresas de consultoria em licitação, pode-se constatar que existem práticas comuns a todas as empresas e ações que em alguns casos representam uma inovação.

Desse modo pode-se dizer que a estrutura de mercado na qual a prestação de serviços de consultoria em licitação está inserida caracteriza-se pela predominância do caráter de concorrência monopolística entre os ofertantes existentes.

Segundo Pindyck (2002):

"A concorrência monopolística é um tipo de mercado onde existem muitas empresas, mas cada empresa vende uma marca ou versão de um produto que difere em termos de qualidade, aparência ou reputação e cada empresa é a única produtora de sua própria marca. As empresas vendem produtos diferenciados, porém altamente substituíveis uns pelos outros, não sendo, entretanto, substitutos perfeitos. Com isso, a margem de manobra para fixação dos preços não é muito ampla. A quantidade de poder de monopólio que a empresa tem depende de seu sucesso na diferenciação de seu produto em relação aos das demais empresas. É também um mercado de livre entrada e livre saída das empresas". (PINDYCK, 2002)

Entre os procedimentos adotados pelas empresas que atuam nesse ramo, os mais utilizados são:

- Captação e Envio de Editais com Pré-análise dos pontos relevantes;
- Cadastramento e Habilitação nos órgãos públicos;
- Preparação dos documentos (certidões negativas, cadastros, declarações, dentre outros) necessários em cada Licitação;
- Elaboração de Propostas de acordo com as exigências legais de cada Edital;
- Conferência de toda documentação exigida no Edital, preparação e montagem dos Envelopes (Proposta Comercial, Habilitação Jurídica, Qualificação Técnica, Qualificação Econômico-Financeira e Regularidade Fiscal e Trabalhista);
- Representação e/ou assistência em quaisquer modalidades de Licitações, em nível nacional, sejam Presenciais ou Eletrônicas;

A partir dos serviços básicos, oferecidos por qualquer estabelecimento deste tipo é possível definir novos serviços que agreguem valor ao cliente, tais como consultoria jurídica e financeira (através de uma análise dos custos da empresa, apresentado ao empresário os benefícios, as responsabilidades e os riscos do processo produtivo).

3.3 ESTUDO DO MERCADO DE INSUMOS

O serviço de consultoria em licitação depende essencialmente de capital humano, não sendo necessário, portanto, nenhum insumo para sua realização. Nesse caso, as pesquisas que se referem a insumos e fornecedores não serão contempladas nesse estudo.

3.4 MERCADO DE MÃO DE OBRA

Como prestadora de serviços, a empresa de consultoria em licitação depende muito da qualificação de todos os envolvidos no negócio. Por esse motivo, mesmo que represente um gasto extra, é importante que o empresário recorra a uma empresa de RH com boa reputação no mercado para a seleção de seu pessoal.

Para evitar o fracasso nas licitações, além da experiência no dia-a-dia, estes profissionais deverão fazer rotineiramente cursos na área de licitações a fim de estar sempre atualizado sobre o tema.

Ainda sobre a mão de obra a ser utilizada no projeto, vale ressaltar a seguinte visão da autora Penrose (2006) sobre os recursos de uma empresa:

Os recursos materiais de uma firma consistem de objetos tangíveis – como instalações, equipamentos, recursos do solo e naturais, matérias-primas, bens semi-processados, refugos e subprodutos, além dos estoques não-vendidos de produtos acabados. (...) Também há recursos humanos disponíveis numa firma – força de trabalho qualificada ou não, e um pessoal de caráter burocrático, administrativo, financeiro, jurídico, técnico e gerencial. Alguns empregados são arregimentados através de contratos de longo prazo e podem representar um investimento substancial por parte da firma. Para alguns propósitos, eles podem ser encarados como recursos duráveis mais ou menos fixos, da mesma forma que as instalações e os equipamentos. Embora não sejam uma “propriedade” da firma, ela sofre uma perda comparável a uma perda de capital quando tais empregados a abandonam no auge de suas aptidões. Os recursos humanos desse tipo podem permanecer na folha de pagamentos da firma por consideráveis períodos de tempo, mesmo nos casos em que seus serviços não Isso pode também ser verdadeiro em relação a certos trabalhadores diaristas ou

mensalistas, os quais podem freqüentemente ser considerados como “partes” permanentes da firma, como recursos cujos serviços perdidos tendem a envolver um custo – ou uma oportunidade perdida para a firma em questão. (PENROSE, 2006 – p. 62)

Uma vez que o serviço de consultoria depende essencialmente de capital humano, o ponto de vista destacado acima reforça a importância de se manter um quadro de mão de obra especializado e duradouro para boa execução das atividades da empresa.

A mão de obra necessária para a consultoria em licitação refere-se às seguintes especialidades conforme as etapas do processo de consultoria apresentadas na tabela a seguir (TABELA 3)

TABELA 3: RESUMO DE MÃO-DE-OBRA DIRETA	
QUALIFICAÇÃO	ATIVIDADE DESEMPENHADA
Operador de Telemarketing	Captação de clientes
Assistente em licitação	Consultoria Técnica
Gerente na área de planejamento e orçamento	Consultoria Financeira
Advogado especializado em Licitações e Contratos Administrativos	Consultoria Jurídica
Representantes Comerciais	Consultoria Técnica
FONTE: O AUTOR (2013)	

- Equipes de telemarketing: Aptas a esclarecer os objetivos da empresa e a captar a necessidade do cliente, atendendo-o da melhor forma visando sempre sua satisfação perante os serviços.

- Assistentes em licitação: Responsáveis pelo serviço de informação, captação, tratamento e divulgação personalizada das novas licitações e leilões, cópias de editais e de todas as fases do processo licitatório até o resultado final com o vencedor.

- Gerente na área de planejamento e orçamento: Responsável por estimar os custos envolvidos, o preço de mão de obra, as horas de trabalho envolvidas, o material gasto, o desgaste e a substituição de equipamentos com o intuito de dar o seu parecer sobre a viabilidade da participação em determinada licitação.

- Advogados especializados em licitação: Responsáveis no assessoramento jurídico aos clientes, no que se refere à orientação sobre a aplicabilidade da lei de licitações nº 8.666/93 e seus procedimentos.

- Representantes Comerciais: Responsáveis por representar o cliente tanto nas licitações eletrônicas como nas presenciais.

Abaixo encontra-se a relação dos salários de acordo com as especificidades de cada função a ser desempenhada (TABELA 4)

TABELA 4: CARGOS E SALÁRIOS				
Função	Menor Valor (R\$)	Maior Valor (R\$)	Média Valor (R\$)	Var. % mês anterior
Atendente consumidor (Operador de Telemarketing)	R\$ 854,70	R\$ 3.231,70	R\$ 1.228,10	0.30
Assistentes – Adm. de Vendas (Assistente em licitação)	971,9	8.942,30	1.969,40	1.90
Analistas – Orçamentos e Custos	1.866,60	8.470,00	4.903,60	0.00
Advogado – Sênior (Especializado em Licitação)	4.945,20	14.593,60	9.870,00	0.80
Vendedores - técnicos (Representantes Comerciais)	1.101,10	6.903,80	4.728,10	0.10
Total Mão de Obra	9.739,50	42.141,40	22.699,20	0
Valores de Outubro/2013 pagos em Novembro/ 2013, em Real. (Geral e segmentos: Comércio, Construção Civil, Indústria e Serviços)				
FONTE: DATAFOLHA (2013)				

3.5 VALOR DA CONSULTORIA

Para determinar o valor da consultoria, utilizou-se como base os custos fixos para funcionamento de um escritório convencional (TABELA 5), os custos de salário médio da mão de obra necessária para execução das atividades (TABELA 6) e os custos de instalação do escritório (TABELA 7):

TABELA 5: CUSTO FIXO MENSAL		
Descrição	Valor	
Aluguel de Sala	R\$	500,00
Condomínio	R\$	300,00
IPTU	R\$	70,00
Luz	R\$	200,00
Telefone	R\$	200,00
Internet	R\$	150,00
Material de Limpeza	R\$	50,00
Material de Escritório	R\$	50,00
Suprimentos de Informática	R\$	100,00
Manutenções Diversas	R\$	100,00
Total Mensal Fixo Sem Mão de Obra	R\$	1.720,00
FONTE: ESCRITÓRIO VIRTUAL (2013)		

TABELA 6: CUSTO MÃO DE OBRA DIRETA (MENSAL)			
Qtde	Custo Mão de obra Direta (Mensal)		
3	Atendentes consumidores (Operador de Telemarketing)	R\$	3.684,30
2	Assistentes – Adm. de Vendas (Assistente em licitação)	R\$	3.938,80
1	Analistas – Orçamentos e Custos	R\$	4.903,60
1	Advogado – Sênior (Especializado em Licitação)	R\$	9.870,00
3	Vendedores - técnicos (Representantes Comerciais)	R\$	14.184,30
Total Mão de Obra - Salários Médios			R\$ 36.581,00
FONTE: DATAFOLHA (2013)			

TABELA 7: CUSTOS DE INSTALAÇÃO		
1 Mês de Aluguel/ Condomínio / IPTU/ Luz e etc.	R\$	1.400,00
Pintura	R\$	2.000,00
Pequenos Reparos	R\$	1.000,00
Computadores e Impressora	R\$	2.500,00
Aparelhos de Fax e Telefone	R\$	300,00
Mobiliário	R\$	5.000,00
Ar Condicionado	R\$	1.000,00
Material de Limpeza Inicial	R\$	100,00
Material de Escritório Inicial	R\$	200,00
Total de Instalação*	R\$	13.500,00
*Total diluído ao longo de 12 meses	R\$	1.125,00
FONTE: ESCRITÓRIO VIRTUAL (2013)		

Dessa forma, o custo total mensal para manter o escritório de consultoria em licitação em funcionamento ficou estimado em R\$ 39.426,00.

Com base nos custos estimados e nos orçamentos de empresas que atuam na divulgação dos Editais de Licitação: Brasil Licitações e Bigmaster Licitações foram definidos os valores da consultoria³ (TABELA 8):

TABELA 8: PREÇO DA CONSULTORIA		
Valor Consultoria	Mês	
Avisos de Licitação	R\$	57,10
Consultoria Técnica, Jurídica e Financeira	R\$	600,00
Representação nos Certames (Conforme Localização)		-
2% Comissão sob contratos fechados**		-
Total	R\$	657,10
**Valor cobrado somente após a entrega do bem/serviço contratado		
FONTE: O AUTOR (2013)		

³ Os orçamentos utilizados com base para determinar o valor do serviço de consultoria em licitação encontram-se no anexo ao final deste trabalho.

4. DETERMINAÇÃO DO UNIVERSO DE OFERTANTES

Identificar o número de empresas de consultoria em licitação voltada às micro e pequenas empresas do Brasil é uma tarefa muito difícil, pois não existe um CNAE específico para essa atividade, de tal modo que nem sempre as empresas que atuam nesse ramo estão formalizadas como empresas de consultoria/assessoria.

Sendo assim, para determinar o universo de ofertantes, foi utilizada a base de dados do Cadastro Central de Empresas do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) sobre o número de empresas e outras organizações (unidades) classificadas no CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) com o código: 6920-6, que corresponde a “Atividades de Contabilidade, Consultoria e Auditoria Contábil e Tributária”.

Esse CNAE foi adotado como uma *proxy* para determinar o número de ofertantes em consultoria em licitação, pois, o primeiro tipo de profissional que as micro e pequenas empresas tendem a procurar para buscar informações sobre o procedimento a ser seguido para participar das licitações são os contadores de sua empresa.

Portanto, nesse estudo, será considerado que as empresas que atuam no ramo de contabilidade, seriam os principais concorrentes de um escritório de consultoria em licitação voltado às micro e pequenas empresas do Brasil.

Segundo a base de dados do Cadastro Central de Empresas do IBGE, até 2011, existiam no Brasil, 44.943 empresas classificadas no CNAE nas atividades de Contabilidade, Consultoria e Auditoria Contábil e Tributária (TABELA 9)

TABELA 9: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920-6 – BRASIL	
Brasil	Total de Empresas
2006	24.856
2007	26.341
2008	28.768
2009	35.163
2010	40.923
2011	44.943
FONTE: IBGE – CADASTRO CENTRAL DE EMPRESAS (2013)	

Estado	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Maranhão	211	246	271	340	401	478
Amazonas	183	196	247	288	358	398
Tocantins	152	162	198	250	305	360
Rondônia	168	195	208	261	330	355
Paraíba	123	130	145	199	277	320
Piauí	131	133	152	198	266	316
Alagoas	142	147	167	204	256	295
Sergipe	145	150	157	199	241	259
Amapá	30	33	48	50	64	78
Acre	45	46	50	55	79	77
Roraima	39	46	53	57	64	67
Total	24.856	26.341	28.768	35.163	40.923	44.943
FONTE: IBGE – CADASTRO CENTRAL DE EMPRESAS (2013)						

Os dados encontrados demonstram que a Região Sudeste seria o local com maior número de concorrentes, pois mais da metade das empresas que desenvolvem atividades de Contabilidade, Consultoria e Auditoria Contábil e Tributária está concentradas nessa Região (50,4%).

5. DETERMINAÇÃO DO UNIVERSO DE DEMANDANTES

De acordo com o estudo denominado Perfil Empresarial Brasileiro – Empresômetro – realizado pelo IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, até 30 de setembro de 2013 havia 16.002.893 empresas ativas no Brasil. (TABELA 12).

TABELA 12: Nº DE EMPRESAS POR PORTE		
PORTE	QUANTIDADE	%
GRANDE	331.260	2,07%
MÉDIO	2.366.828	14,79%
PEQUENO	1.725.112	10,78%
MICROEMPRESA	6.702.012	41,88%
MEI	3.435.821	21,47%
ENTIDADES PÚBLICAS E PRIVADAS	1.441.861	9,01%
TOTAL	16.002.893	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013), COM BASE NOS DADOS DO IBPT (30/09/2013)		

Desse total, 52,66% correspondia às microempresas (41,88%) e empresas de pequeno porte (10,78%), o que representa um total de 8.427.123 empreendimentos.

Desses mais de 8 milhões de estabelecimentos de micro e pequeno porte, aproximadamente 95% correspondem a estabelecimentos que são optantes pelo Simples Nacional, conforme pode ser observado na tabela abaixo: (TABELA 13)

TABELA 13: ADESÃO AO SIMPLES NACIONAL		
SIMPLES NACIONAL	QUANTIDADE	%
OPTANTE	7.946.653	94,30%
NÃO OPTANTE	480.470	5,70%
TOTAL	8.427.123	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013)		
FONTE: O AUTOR, A PARTIR DA BASE DE DADOS DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)		

Vale ressaltar que, o Simples Nacional, é o regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições, instituído pela Lei Complementar 123/2006, visando simplificar o recolhimento de impostos e reduzir a carga tributária para as micro e pequenas empresas.

Pode-se dizer que as empresas que correspondem aos 5% de não optantes pelo Simples Nacional, não aderiram a esse regime por não possuírem conhecimento

sobre ele ou por se encaixarem nas atividades que estão restritas à adoção desse sistema.

De acordo com a Lei Geral, uma Micro e Pequena Empresa não pode optar pelo Simples Nacional se:

“explorar atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, gerenciamento de ativos (*asset management*), compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*); prestar serviço de comunicação; prestar serviço de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros; for geradora, transmissora, distribuidora ou comercializadora de energia elétrica; exercer atividade de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas; exercer atividade de importação de combustíveis; exercer atividade de produção ou venda no atacado de bebidas alcoólicas, cigarros ou armas; realizar cessão ou locação de mão-de-obra; realizar atividade de consultoria; dedicar-se ao loteamento e à incorporação de imóveis; tiver por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios”. (Lei Complementar 123/2006)

Para efeitos da determinação do universo de demandantes, foram consideradas apenas as estatísticas em relação número de Optantes do Simples Nacional em 30/09/2013, por Unidade Federativa. Optou-se por esse referencial teórico por se tratar de dados específicos sobre os empreendimentos classificados como micro e pequenas empresas, objeto desse estudo.

Com base nesses critérios verificou-se que a Região Sudeste concentra praticamente metade de todas as micro e pequenas empresas brasileiras optantes pelo Simples Nacional. Em seguida vem a Região Nordeste, depois Sul, Centro-oeste e Norte, conforme demonstrado na tabela abaixo (TABELA 14):

TABELA 14: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR REGIÃO		
REGIÃO	30/09/2013	
	QUANTIDADE	%
SUDESTE	3.955.277	49,77%
NORDESTE	1.490.531	18,76%
SUL	1.442.935	18,16%
CENTRO-OESTE	654.217	8,23%
NORTE	403.693	5,08%
TOTAL	7.946.653	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)		

Analisando essas empresas por Estado, os dados revelam que os três estados que mais têm empresas são: São Paulo, com 2.208.382 (27,79% do total), seguido de Minas Gerais, com 871.217 (10,96%) e Rio de Janeiro, com 703.514 (8,86%). Já, os três estados com menos empresas são: Amapá, com 21.012 (0,26% do total), Acre, com 20.104 (0,25%) e Roraima, com 15.165 (0,19%). (TABELA 15)

TABELA 15: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR ESTADO		
UF	TOTAL	%
SP	2.208.382	27,79%
MG	871.217	10,96%
RJ	703.514	8,85%
RS	588.772	7,41%
PR	525.416	6,61%
BA	486.781	6,13%
SC	328.747	4,14%
GO	270.297	3,40%
CE	265.053	3,34%
PE	227.855	2,87%
ES	172.164	2,17%
PA	165.892	2,09%
DF	145.891	1,84%
MT	135.900	1,71%
MA	124.831	1,57%
MS	102.129	1,29%
RN	97.982	1,23%
PB	90.569	1,14%
AL	82.952	1,04%
AM	70.997	0,89%
PI	69.364	0,87%
RO	58.385	0,73%
TO	52.138	0,66%
SE	45.144	0,57%
AP	21.012	0,26%
AC	20.104	0,25%
RR	15.165	0,19%
TOTAL	7.946.653	100,00%
FONTE: RECEITA FEDERAL (30/09/2013)		

A partir da base de dados encontrada, é possível detectar que, 29,08% de todas as micro e pequenas empresas brasileiras estão localizadas nas capitais.

A cidade de São Paulo se destaca, com 9,20%, seguida por Rio de Janeiro, com 3,59%, Belo Horizonte com 1,84%, Brasília com 1,64% e Curitiba com 1,61% do total. (TABELA 16)

TABELA 16: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL POR CAPITAIS				
CAPITAL		ESTADO	30/09/2013	
			QUANTIDADE	%
1	SÃO PAULO	SP	731.412	9,20%
2	RIO DE JANEIRO	RJ	285.016	3,59%
3	BELO HORIZONTE	MG	145.891	1,84%
4	BRASÍLIA	DF	130.707	1,64%
5	CURITIBA	PR	127.816	1,61%
6	SALVADOR	BA	116.594	1,47%
7	PORTO ALEGRE	RS	116.479	1,47%
8	FORTALEZA	CE	94.326	1,19%
9	GOIÂNIA	GO	72.479	0,91%
10	RECIFE	PE	51.410	0,65%
11	MANAUS	AM	40.745	0,51%
12	BELÉM	PA	39.987	0,50%
13	CAMPO GRANDE	MS	37.982	0,48%
14	SÃO LUÍS	MA	34.566	0,43%
15	NATAL	RN	34.253	0,43%
16	CUIABÁ	MT	32.951	0,41%
17	MACEIÓ	AL	29.587	0,37%
18	FLORIANÓPOLIS	SC	28.436	0,36%
19	TERESINA	PI	27.693	0,35%
20	JOÃO PESSOA	PB	24.158	0,30%
21	VITÓRIA	ES	19.821	0,25%
22	ARACAJU	SE	18.359	0,23%
23	PORTO VELHO	RO	17.750	0,22%
24	PALMAS	TO	14.380	0,18%
25	MACAPÁ	AP	13.617	0,17%
26	RIO BRANCO	AC	12.273	0,15%
27	BOA VISTA	RR	12.199	0,15%
TOTAL			2.310.887	29,08%
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)				

Os dados apresentados anteriormente demonstram que os três Estados da Região Sul estão entre os Estados com maior número de estabelecimentos de micro e pequeno porte. Desse modo, os estabelecimentos escolhidos como os potenciais demandantes do serviço de consultoria em licitação são as empresas de micro e pequeno porte localizadas no Paraná, Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, que somados representam um total de 18,16%. (TABELA 17)

TABELA 17: SIMPLES NACIONAL - REGIÃO SUL

RS	588.772	7,41%
PR	525.416	6,61%
SC	328.747	4,14%
TOTAL	1.442.935	18,16%

FONTE: O AUTOR, A PARTIR DA BASE DE DADOS DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)

5.1 PERFIL DO CONSUMIDOR TÍPICO

O consumidor típico desse serviço são aqueles definidos como microempresa e empresa de pequeno porte, conforme Lei Complementar n.º 123/2006. As empresas desse tipo apresentam-se como um público bastante diferenciado. Portanto, conhecê-las melhor é o primeiro passo para o desenvolvimento de serviços específicos que atendam às suas necessidades.

A identificação deste público nas estatísticas existentes no País, nem sempre aparece de forma clara e objetiva, o que requer uma análise mais abrangente e cuidadosa dos trabalhos disponíveis. Neste estudo, a fonte de informações utilizada, foi a linha de estudos divulgada pelo SEBRAE em maio de 2013, sobre “Os Donos de Negócio no Brasil”, com as principais variáveis que ajudam a caracterizar esses grupos de pessoas, como por exemplo: sexo, faixa etária, nível de renda, escolaridade, etc. Os relatórios divulgados pelo SEBRAE utilizaram como base estatística as informações disponíveis nos microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, em especial a de 2011, a última disponível até o momento da publicação do estudo.

De acordo com a série de estudos do SEBRAE sobre “Os Donos de Negócio no Brasil”, 1 em cada 4 brasileiros têm um negócio próprio ou estão envolvidos na criação da sua empresa. Esse número corresponde a 27% da população adulta do Brasil, o que classifica o país como o 3º em número de empreendedores, ficando atrás somente da China e Estados Unidos. (TABELA 18)

TABELA 188: NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR PAÍS		
Classificação	País	Nº de Empreendedores
1º	China	373,5 milhões
2º	Estados Unidos	41,3 milhões
3º	Brasil	27 milhões
7º	Japão	10.592.000
12º	Argentina	6.732.000
15º	Alemanha	5.866.000
16º	Reino Unido	5.824.000
18º	Espanha	4.456.000
19º	Uruguai	4.095.000
22º	França	3.006.000

FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)

Ainda segundo o estudo do SEBRAE, desses 27 milhões de empreendedores, 15 milhões de pessoas correspondem a novos negócios, com tempo de atividade entre 3 meses até 3 anos e meio. Os outros 12 milhões correspondem a empresas com mais de 3 anos e meio de atividade. (GRAFICO 1 e TABELA 19)

TEMPO DE ATIVIDADE

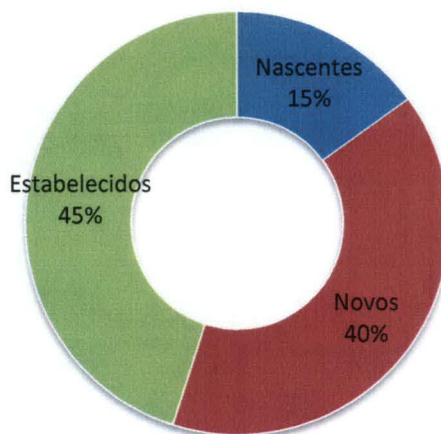


GRÁFICO 1: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE

FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)

TABELA 19: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE		
	Tempo de Atividade	Estimativa
Iniciais	Nascentes: até 3 meses	4 milhões
	Novos: 3 meses a 3 anos e meio	11 milhões
Estabelecidos	Mais de 3 anos e meio	12 milhões
TOTAL		27 milhões
FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)		

Em relação aos setores de atividade, o estudo “Os Donos de Negócio no Brasil” revela que, o comércio manteve-se como a atividade com maior número de MPEs, ao responder por mais da metade do total das MPEs brasileiras. De acordo com os indicadores do SEBRAE, 1 em cada 2 empresas de MPE está no comércio. Por sua vez, o setor de Serviços não apenas se manteve como o segundo setor mais expressivo em número de MPEs, como teve sua participação elevada de 29,9% do total de MPEs em 2000 para 33,3% do total de MPEs em 2011. A indústria apresentou ligeira queda na sua participação relativa, saindo de 11,4% do total das MPEs em 2000 para 10,7% em 2011. A indústria possuía 674 mil MPEs em 2011. No sentido inverso, o setor da construção apresentou ligeiro crescimento, tendo sua participação relativa subido de 3,9% do total de MPEs em 2000 para 4,5% do total de MPEs em 2011. O setor da construção tinha 284 mil estabelecimentos de MPEs em 2011. (TABELA 20)

TABELA 20: DIVISÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR SETORES	
SETOR	%
Indústria	10,7%
Construção Civil	4,5%
Comércio	51,5%
Serviços	33%%
Total	100%
FONTE RECEITA FEDERAL (2011)	

Em relação ao sexo, o mesmo estudo revela que, as mulheres com negócio têm uma presença proporcionalmente mais elevada nos setores de serviços e comércio, enquanto que os homens têm uma presença proporcionalmente maior nos setores agrícola e da construção.

A pesquisa disponibilizada pelo SEBRAE sobre o “Perfil do Empreendedor Brasileiro” demonstra ainda que, mais de 50% dos empreendedores correspondem à Classe C e que a idade média destes é de 39 anos, conforme demonstrado nos gráficos abaixo (GRÁFICO 2 e 3):

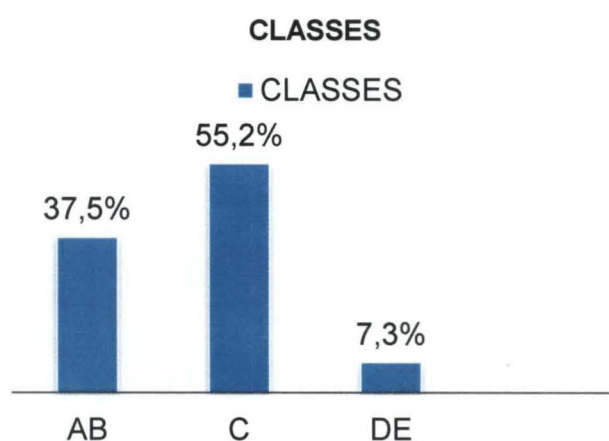


GRÁFICO 2: EMPREENDEDORES POR CLASSES
FONTE: SEBRAE/DATA POPULAR

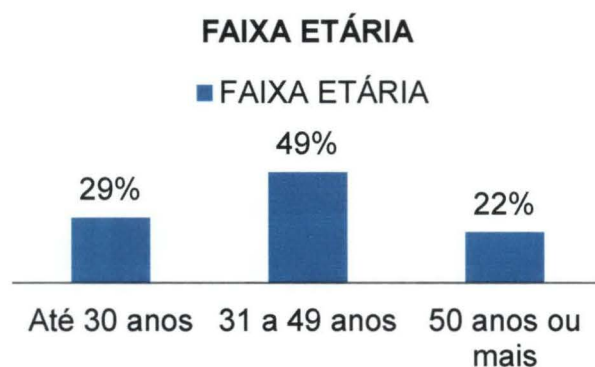


GRÁFICO 3: EMPREENDEDORES POR FAIXA ETÁRIA
FONTE: SEBRAE/DATA POPULAR

Em relação ao grau de escolaridade desses empreendedores, o estudo “Os Donos de Negócio no Brasil”, realizado pelo SEBRAE demonstra que as mulheres apresentam escolaridade superior à dos homens. Em termos de proporção, entre as mulheres com negócio, 14% têm ensino superior completo ou mais, 4% têm superior incompleto, 35% têm ensino médio (completo ou incompleto), 11% têm ensino fundamental completo e 36% têm no máximo o fundamental incompleto. Já no grupo dos homens com negócio, 9% têm ensino superior completo ou mais, 2% têm superior incompleto, 25% têm ensino médio (completo ou incompleto), 11% têm

ensino fundamental completo e 52% têm no máximo o fundamental incompleto. O número médio de anos de estudo entre as mulheres com negócio é de 8,4 anos, 20% superior ao verificado no grupo dos homens com negócio, cuja média é de 6,9 anos de estudo.

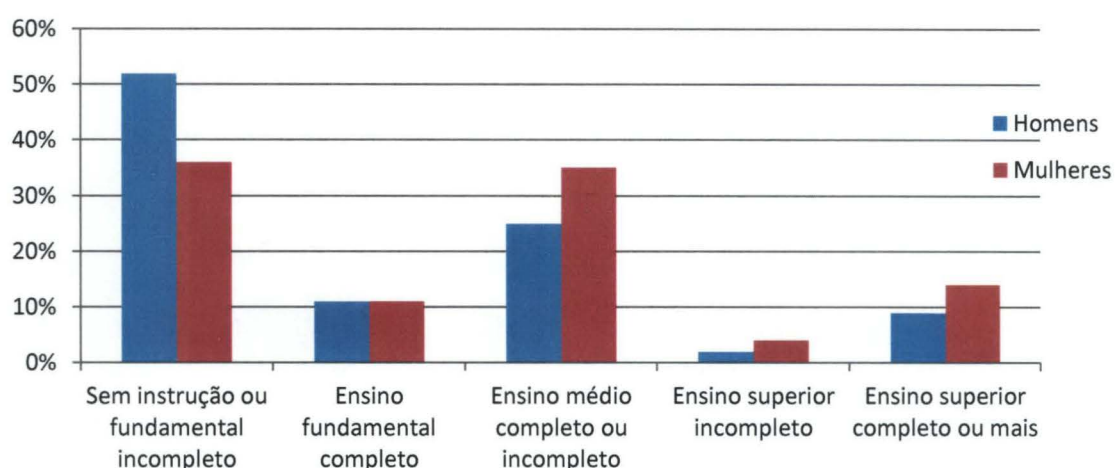


GRÁFICO 4: GRAU DE ESCOLARIDADE POR SEXO
 FONTE: SEBRAE, A PARTIR DE PROCESSAMENTO DOS DADOS DO IBGE (PNAD 2011)

5.2 DEMANDA INSATISFEITA

Com o objetivo de levantar, junto as Micro e Pequenas Empresas – MPE's, informações sobre o conhecimento e percepção das características sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas – 123/2006 foi realizada pelo SEBRAE Nacional, uma pesquisa de opinião no período de 02 de março a 16 de maio de 2009, com 7.635 responsáveis por empresas formais em 26 estados e no Distrito Federal⁴.

De acordo com a pesquisa sobre o conhecimento e percepção das características sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas – 123/2006, a análise pontual dos benefícios da Lei Geral 123/2006 para que as empresas vendam mais para órgãos públicos demonstrou, primeiramente, que na época do estudo, a grande maioria dos entrevistados não trabalhava com licitações (58,7%). Dos demais, 12,2% anotaram como principal benefício a previsão de lotes menores,

⁴ Os dados referentes à Pesquisa sobre o conhecimento e percepção das características sobre a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas – 123/2006 feita pelo Sebrae Nacional em 2009, encontram-se disponíveis no anexo.

dentro de grandes licitações, reservados para pequenas empresas; 10,8% destacaram a possibilidade de compras até R\$80.000,00 exclusivas para pequenas empresas e 7,5% destacaram a comprovação de regularidade fiscal apenas na assinatura do contrato.

Ainda, segundo a pesquisa, foi observado que, quase metade dos empresários entrevistados não percebia pontos negativos na Lei (47,5%); enquanto que 29,9% destacaram a forma de tributação das empresas como ponto negativo, 10,6% considerava que a divulgação de informações sobre a Lei era deficitária e 9,9 acreditavam que a lei era burocrática e complexa. Essas percepções completavam o grupo dos três pontos negativos mais frequentes entre os empresários entrevistados.

No quesito informação, aparentemente os empresários do Sul e Centro-Oeste demonstraram ser mais bem informados sobre as características da lei, pois apenas 2,2% e 3,7% dos entrevistados, respectivamente, destacaram esse ponto como negativo.

Entre as sugestões de melhorias para a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – 123/2006, os 5 itens mais frequentes foram: desoneração das empresas quanto aos tributos e impostos (40,8%), redução da burocracia (26,2%), melhoria da divulgação da Lei (13,8%), facilitar acesso ao crédito (12,5%) e aumento dos investimentos em tecnologia (4,1%).

Apesar se tratar de uma pesquisa mais antiga, esses dados reforçam o argumento de que há um nicho de mercado muito grande a ser explorado pelas micro e pequenas empresas no ramo de licitação, pois, 58,7% dos entrevistados ainda não trabalhavam com licitação, o que demonstra que há uma demanda insatisfeita a ser atendida. Além disso, os pontos negativos destacados pelos empresários, como por exemplo, excesso de burocracia e deficiência na divulgação da Lei, demonstra que, o serviço de consultoria poderia ser muito atrativo para desmistificar essas ideias.

6. LOCALIZAÇÃO DO PROJETO

A definição da localização da empresa de consultoria em licitação apresenta algumas dificuldades devido à existência de dois motivos.

Primeiramente porque uma vez que o serviço não necessita de insumos para sua realização, a técnica da localização e dos orçamentos comparados que tem como base a matriz de distância entre as cidades fornecedoras de matéria-prima e as cidades demandantes do produto, a tarifa do transportes e etc., não se aplicam a esse estudo.

O segundo motivo refere-se ao fato das licitações ocorrerem em todas as regiões do País, sendo que algumas delas são eletrônicas, não havendo, portanto, “limites geográficos” para a execução desse serviço. Por exemplo: uma empresa localizada na Bahia pode participar de uma licitação no Paraná. Com o serviço de consultoria em licitação, esse fato ficaria ainda mais evidente, pois um representante localizado no Paraná poderia participar de uma licitação para uma empresa da Bahia, sem que essa precisasse se deslocar (reduzindo os custos de transação da empresa, etc.).

A maneira encontrada para contornar essas dificuldades, foi utilização das políticas de desenvolvimento industrial como critério para definição das forças locais desse projeto, aqui avaliadas pelos Estados com maior número de municípios com a Lei Geral Implementada.

De acordo o sistema desenvolvido pelo SEBRAE para Monitoramento da Implementação da Lei Geral nos Municípios Brasileiros denominado “Ranking dos Estados”, os Estados com maiores condições do ambiente de negócios para as microempresas são Piauí, Tocantins, Mato Grosso e Santa Catarina.

Esses estados foram classificados de acordo com o número e o percentual de municípios do Estado com Lei Geral aprovada e o número de empresas optantes pelo Simples Nacional por Estado potencialmente beneficiadas pela Lei Geral, conforme pode ser observado na tabela abaixo (TABELA 21):

TABELA 21: RANKING DOS MUNICÍPIOS

Estado	Municípios	Municípios com Lei Geral Implementada	Municípios que já responderam	% dos Municípios com Lei Geral	% de Realização da Meta	Média das notas
PI	224	40	41	17,86	108,11	7,9
TO	139	42	49	30,22	190,91	7,2
MT	141	91	93	64,54	100,00	6,5
SC	295	293	295	99,32	610,42	6,4
DF	1	1	1	100,00	100,00	5,7
SE	75	14	18	18,67	87,50	5,6
RS	497	110	123	22,13	122,22	5,6
PR	399	101	138	25,31	106,32	5,3
CE	184	36	49	19,57	124,14	5,1
SP	645	128	196	19,84	123,08	4,9
BA	417	84	120	20,14	123,53	4,4
PA	144	24	44	16,67	104,35	4,1
MA	217	46	85	21,20	115,00	3,9
AL	102	41	90	40,20	136,67	3,9
RJ	92	34	92	36,96	113,33	3,7
GO	246	69	159	28,05	172,50	3,5
AC	22	5	13	22,73	100,00	3,4
MG	853	143	288	16,76	104,38	3,2
RO	52	11	32	21,15	137,50	3,1
PB	223	40	108	17,94	108,11	2,9
MS	79	32	79	40,51	177,78	2,9
ES	78	15	54	19,23	125,00	2,7
RN	167	27	89	16,17	100,00	2,6
RR	15	3	14	20,00	75,00	2,5
AP	16	2	11	12,50	66,67	2,1
AM	62	13	55	20,97	118,18	2,0
PE	185	35	142	18,92	116,67	1,8

FONTE: SISTEMA DE MONITORAMENTO DA IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS (SEBRAE, 2013)

Embora o estado de Santa Catarina tenha ficado em 4º lugar, ele é o que apresenta o maior número de municípios com a Lei Geral Implementada (293 municípios de um total de 295 municípios). Ou seja, esse é o Estado que demonstra ser o mais atrativo para abertura de um escritório de consultoria em licitação.

O escritório de consultoria em licitação estaria localizado no Estado de Santa Catarina por acreditar que o serviço de consultoria em licitação seria desenvolvido com maior facilidade em um local com maiores condições e incentivos ao desenvolvimento das microempresas e pequenas empresas.

6.1 MICROLOCALIZAÇÃO

Para definição da microlocalização do escritório, utilizou-se como base o Sistema de Monitoramento da Implementação da Lei Geral nos Municípios Brasileiros do SEBRAE no qual existe um relatório detalhado onde os municípios são classificados de acordo com os seguintes critérios: uso do poder compra, desburocratização, empreendedor individual e agente de desenvolvimento.

Como filtro para escolha da microlocalização, utilizou-se como critério, os 15 municípios com maior número de habitantes do Estado de Santa Catarina. A partir daí, pôde-se concluir que, de acordo com as notas atribuídas a cada município, a cidade de Brusque é a que apresenta a maior média, conforme pode ser observado na tabela abaixo: (TABELA 22).

TABELA 222 - RANKING DOS MUNICÍPIOS: SANTA CATARINA						
SIGLA	Município	Uso do Poder de Compra	Desburocratização	Empreendedor Individual	Agente de Desenvolvimento	Média
SC	BRUSQUE	8,31	7,5	7,5	10	8,33
SC	ITAJAÍ	8,31	7,7	7	10	8,25
SC	CHAPECÓ	6,36	7,8	8,3	10	8,12
SC	LAGES	6,15	8,4	7,8	10	8,09
SC	TUBARÃO	6,82	7,8	6,1	10	7,68
SC	CRICIÚMA	6,18	7,9	6	10	7,52
SC	BALNEÁRIO CAMBORIÚ	8,31	7,3	7	6	7,15
SC	SÃO JOSÉ	5,88	5,9	6,5	10	7,07
SC	BLUMENAU	5,24	7,8	6,6	8	6,91
SC	JOINVILLE	5,03	6,3	6,3	10	6,91
SC	JARAGUÁ DO SUL	4,69	5,9	6,6	10	6,80
SC	CAÇADOR	5,91	5,5	5,1	10	6,63
SC	FLORIANÓPOLIS	2,88	7,3	5,8	10	6,50
SC	PALHOÇA	1,76	7,1	6,5	10	6,34
SC	SÃO BENTO DO SUL	4,82	5,7	6	8	6,13
FONTE: ELABORAÇÃO DO AUTOR (2013), A PARTIR DA BASE DE DADOS DO SISTEMA DE MONITORAMENTO DA IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS (SEBRAE, 2013)						

Com base na informação acima, procurou-se estabelecer em qual lugar da Cidade de Brusque - SC, o escritório de consultoria em licitação poderia ser aberto.

A partir de pesquisas efetuadas nos sites de imobiliárias da região, foi encontrada uma sala comercial disponível para locação na Rua Arthur Germano Risch, nº 169, no Bairro São Luiz em Brusque, Santa Catarina. (FIGURA 14)



FIGURA 15: MICROLOCALIZAÇÃO
FONTE: GOOGLE MAPS

Esse local foi escolhido, pois, de acordo com a Imobiliária Julio Imóveis, essa sala está localizada próxima à Prefeitura Municipal de Brusque e a um dos cartórios da região, o que leva à conclusão de que esse local seria bastante apropriado para o desenvolvimento das atividades no ramo de licitação, pois as mesmas utilizam constantemente o serviço desses órgãos.

CONCLUSÃO

O estudo de mercado para abertura de um escritório de licitação voltado às microempresas e empresas de pequeno porte do Brasil teve como objetivo mostrar a viabilidade mercadológica deste serviço.

Inicialmente foi feito um breve histórico desse serviço, onde se verificou a evolução da participação das micro e pequenas empresas nas compras governamentais. As políticas em favor dessas empresas, observada através da regulamentação Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Lei Complementar Federal 123/2006) traduz-se como um cenário positivo para aqueles que pretendem atuar na área de consultoria em licitação.

A apresentação da percepção dos micro e pequenas empresários sobre os impactos da Lei Geral, onde se revelou que esses consideravam a divulgação de informações sobre a Lei deficitária e acreditavam que a lei era burocrática e complexa, demonstram que, o serviço de consultoria poderia ser muito atrativo para desmistificar essas ideias.

O estudo do mercado de trabalho resultou na constatação da necessidade de uma mão de obra altamente capacitada para atender de maneira satisfatória as necessidades de um escritório que atua no ramo de licitação. Embora a remuneração a ser paga pela mão de obra especializada se traduza em altos custos, esses são fundamentais para o bom funcionamento da empresa, uma vez que o esse serviço depende exclusivamente de capital humano.

Através dos dados fornecidos pelo pela Receita Federal e pelo Cadastro Central de Empresas do IBGE foi possível quantificar o número de empresas optantes pelo Simples Nacional e o número de empresas classificadas no CNAE nas atividades de Contabilidade, Consultoria e Auditoria Contábil e Tributária, fontes que possibilitaram a comprovação da existência de uma oferta e de demanda por serviços de consultoria em licitação.

O estudo de mercado mostrou que é possível a entrada de uma nova empresa no setor, pois existe uma demanda insatisfeita de 58,7% por esse serviço. No entanto, apesar de não existirem barreiras à entrada de novas empresas de

consultoria em licitação, por se tratar de uma concorrência monopolística, a questão da diferenciação dos serviços a serem oferecidos deve ser bastante trabalhada para que a empresa conquiste seu espaço no mercado.

O estudo de mercado confirma o que foi proposto inicialmente. Ou seja, é mercadologicamente viável a abertura de um escritório de consultoria em licitação voltado a atender às micro e pequenas empresas brasileiras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL, Gilberto Luiz; OLENIKE, João Eloi; AMARAL, Letícia. **Empresômetro – Perfil Empresarial Brasileiro**. IBPT: 2013.

BIGMASTER LICITAÇÕES. **Serviços Informativo**. Bigmaster Licitações – O seu negócio o nosso serviço. Disponível em: <http://www.licitacoes.com.br/servicos_informativo.php>. Acesso em 10/12/2013.

BRASIL, Câmara dos Deputados. **Estatuto Nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte: (Simples Nacional): Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 e legislação correlata**. Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicações: Brasília, 2008.

BRASIL LICITAÇÕES. **Informativo Brasil Licitações**. Brasil Licitações. Disponível em: <<http://www.brlicita.com.br/formatado/index.asp>>. Acesso em: 10/12/2013.

COMPRASNET. **Informativos Comprasnet. Comprasnet** – Portal de Compras do Governo Federal. Disponível em: <<http://www.comprasnet.gov.br/>>. Acesso em: 01/10/2013.

CONLICITAÇÃO. **Mercado em Tempo Real**. Portal Conlicitação – Com você conquistando negócios. 2013. Disponível em <<http://portal.conlicitacao.com.br/mercado-em-tempo-real/>>. Acesso em: 10/12/2013

DATAFOLHA. **Sobre a bolsa de salários**. Datafolha – Instituto de Pesquisa 30 anos. Disponível em: <<http://datafolha.folha.uol.com.br/salarios/sobre/index.shtml>>. Acesso em 11/12/2013.

ESCRITÓRIO VIRTUAL. **Custos de um escritório convencional**. Escritório Virtual para Advogados. Disponível em <<http://www.escriptorio-rj.com/Home/custos-de-um-escritorio-convencional>>. Acesso em 11/12/2013.

FONSECA, José Wladimir Freitas Da. **Elaboração e análise de projetos: a viabilidade econômica-financeira**. São Paulo: Atlas, 2012.

JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. **Como comprar da micro e pequena empresa: Tutorial de Compras do Sistema SEBRAE**. SEBRAE: Brasília, 2008.

JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. **O município contratando com a micro e pequena empresa: o estatuto da micro e pequena empresa fomentando a economia dos municípios**. SEBRAE: Brasília, 2009.

LEI GERAL. **Ranking dos Estados**. Observatório da Lei Geral. Disponível em:

<<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumChannelId=FF8081812658D379012665B494551BC1>>. Acesso em 01/10/2013.

PENROSE, Edith. **A teoria do crescimento da firma**. Campinas, SP: Editora Unicamp, 2006.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. Receita Federal do Brasil. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>>. Acesso em 01/10/2012.

SEBRAE (Org.). **Anuário das Pesquisas sobre as Micro e Pequenas Empresas (2011) – Série de Estudos e Pesquisa**. SEBRAE: Brasília, 2012.

SEBRAE (Org.). **Anuário do Trabalho na micro e pequena empresa 2012**. 5. Ed. SEBRAE: Brasília, 2012.

SEBRAE (Org.). **As Pequenas Empresas do Simples Nacional**. SEBRAE: Brasília 2011.

SEBRAE (Org.). **Cenário Econômico e Social**. SEBRAE: Brasília, 2013.

SEBRAE (Org.). **Empresários, Potenciais Empresários e Produtores Rurais no Brasil - Série de Estudos e Pesquisa**. SEBRAE: Brasília, 2013.

SEBRAE (Org.). **Monitoramento da Implementação da Lei Geral nos Municípios**. SEBRAE – Lei Geral Nacional. Disponível em <<http://app.pr.sebrae.com.br/leigeralnacional/Home.do>>. Acesso em 15/11/2013.

SEBRAE (Org.). **MPE Indicadores – Pequenos Negócios no Brasil**. SEBRAE; DIEESE: Brasília, 2012.

SEBRAE (Org.). **Os Donos de Negócio no Brasil: Análise por Faixa Etária - Série de Estudos e Pesquisa**. SEBRAE: Brasília, 2013.

SEBRAE (Org.). **Os Donos de Negócio no Brasil: Análise por Sexo - Série de Estudos e Pesquisa**. SEBRAE: Brasília, 2013.

SEBRAE (Org.). **Pesquisa SEBRAE Nacional, Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas 123/2006**. SEBRAE: Brasília, 2009

STLI; MP. **Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas – Janeiro a Dezembro de 2012**. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão: Brasília, 2012.

STLI; MP. **Informações Gerenciais de Compras e Contratações Públicas: Micro e Pequenas Empresas – Janeiro a Dezembro de 2012**. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão: Brasília, 2012.

TCU, Tribunal de Conta da União. **Licitações e Contratos: orientações e jurisprudência do TCU / Tribunal de Contas da União.** – 4. Ed. rev., atual., e ampl. – TCU, Secretaria-Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações: Brasília, 2010.

ZANIIN, Luís Maurício Junqueira; BARRETO, Cláudio Pereira. **Cartilha do Comprador: as compras públicas alavancando o desenvolvimento.** SEBRAE: Brasília, 2006.

ZANIIN, Luís Maurício Junqueira; BARRETO, Cláudio Pereira. **Cartilha do Fornecedor: Compras públicas governamentais: seu novo canal de negócios.** SEBRAE: Brasília, 2009.

ANEXOS

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tipo de Empresa	Enquadramento/Faturamento Anual				Sócio/Titular	Opções Tributárias	Onde Formalizar
	MEI	ME	EPP	Empresa Normal			
Empresário Individual	Até R\$60 mil	-	-	-	Um titular	Simple Nacional	Internet
	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Um titular	Simple Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial
EIRELI	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Um titular	Simple Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial
Sociedade Limitada	-	Até R\$360 mil	Até R\$ 3,6 milhões	Por opção ou com faturamento acima de R\$ 3,6 milhões	Dois ou mais sócios	Simple Nacional, Lucro Real ou Presumido	Junta Comercial

FIGURA 1: TIPOS DE EMPRESA
FONTE: PORTAL DO EMPREENDEDOR (2013)

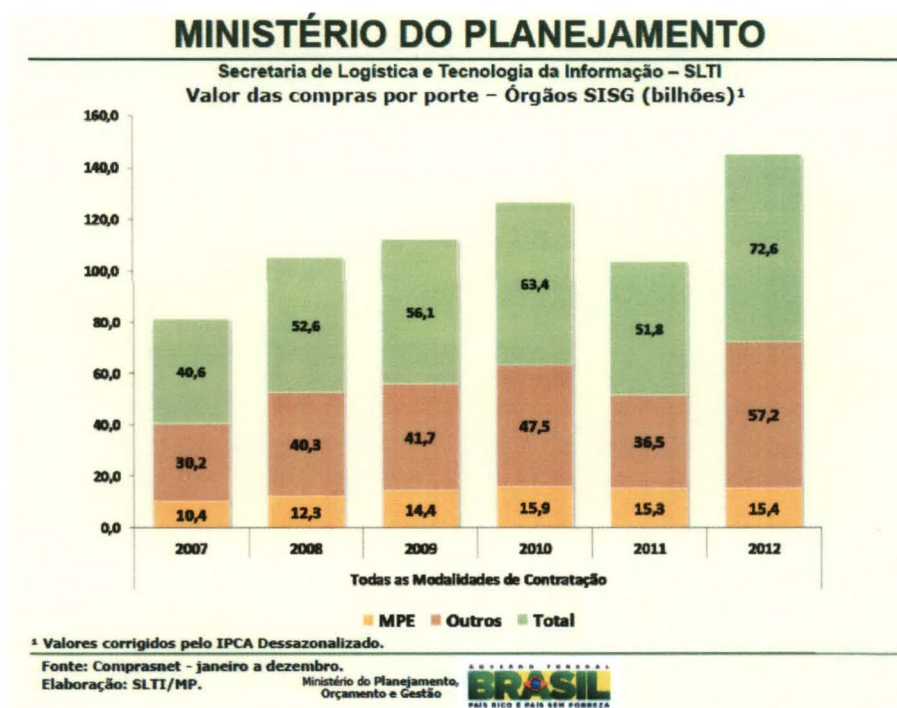
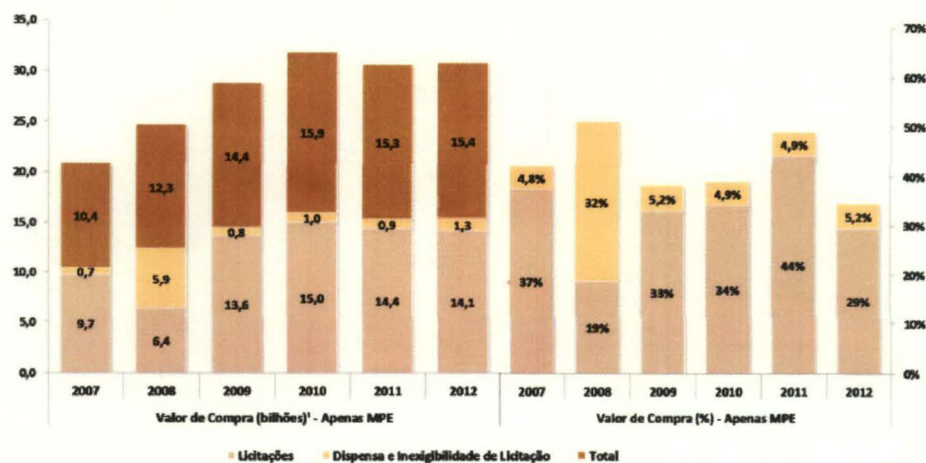


FIGURA 2: VALOR DAS COMPRAS POR PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO
 Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI
 Participação das MPEs nas compras públicas, segundo o tipo de processo – Órgãos SISG



¹ Valores corrigidos pelo IPCA Dessazonalizado.

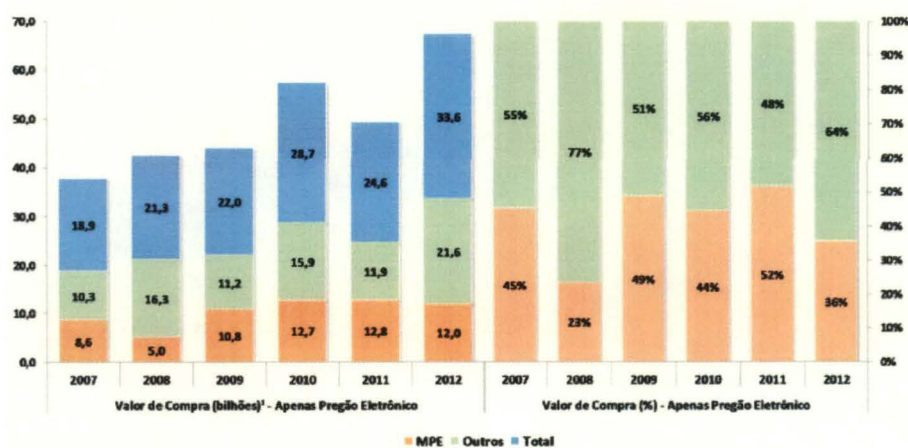
Fonte: Comprasnet - janeiro a dezembro.
 Elaboração: SLTI/MP.

Ministério do Planejamento,
 Orçamento e Gestão



FIGURA 3: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S NAS COMPRAS PÚBLICAS
 FONTE: COMPRASNET (2013)

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO
 Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI
 Participação das MPEs nas compras públicas por pregão eletrônico – Órgãos SISG



¹ Valores corrigidos pelo IPCA Dessazonalizado.

Fonte: Comprasnet - janeiro a dezembro.
 Elaboração: SLTI/MP.

Ministério do Planejamento,
 Orçamento e Gestão



FIGURA 4: PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S POR PREGÃO ELETRÔNICO
 FONTE: COMPRASNET (2013)

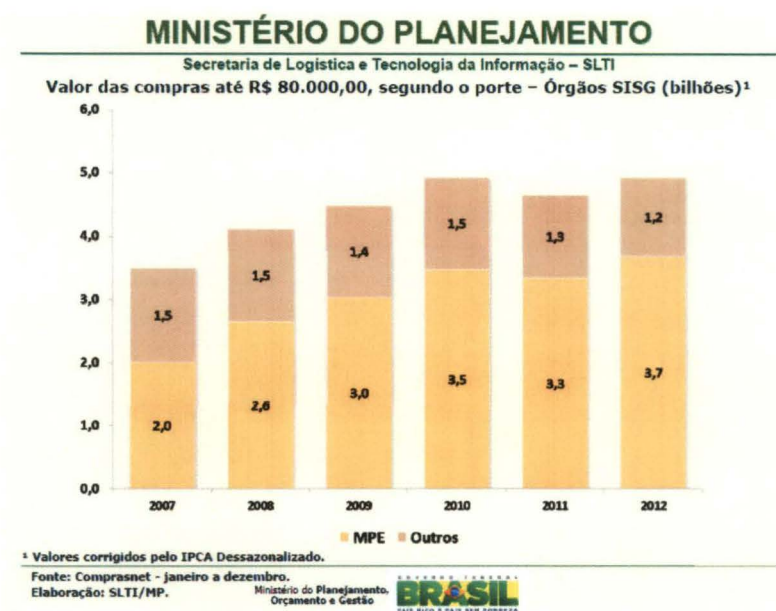


FIGURA 5: VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00, SEGUNDO O PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

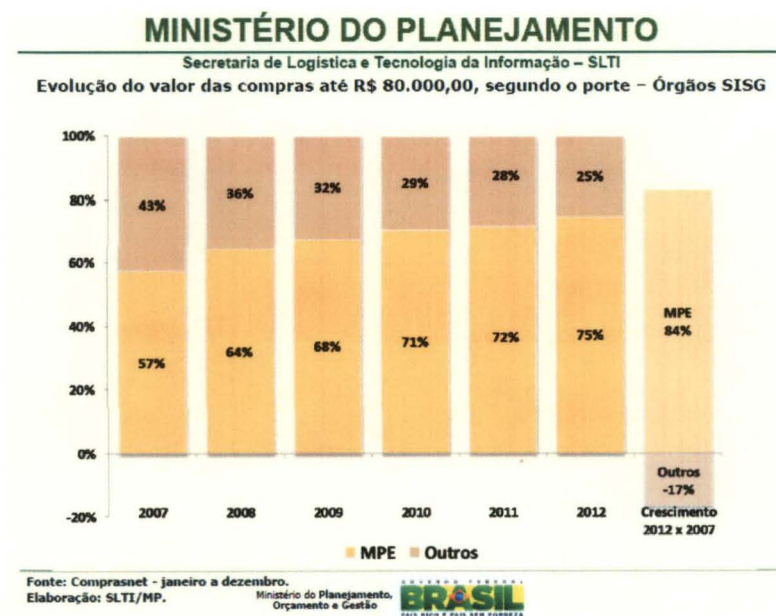


FIGURA 6: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS ATÉ R\$ 80.000,00
FONTE: COMPRASNET (2013)

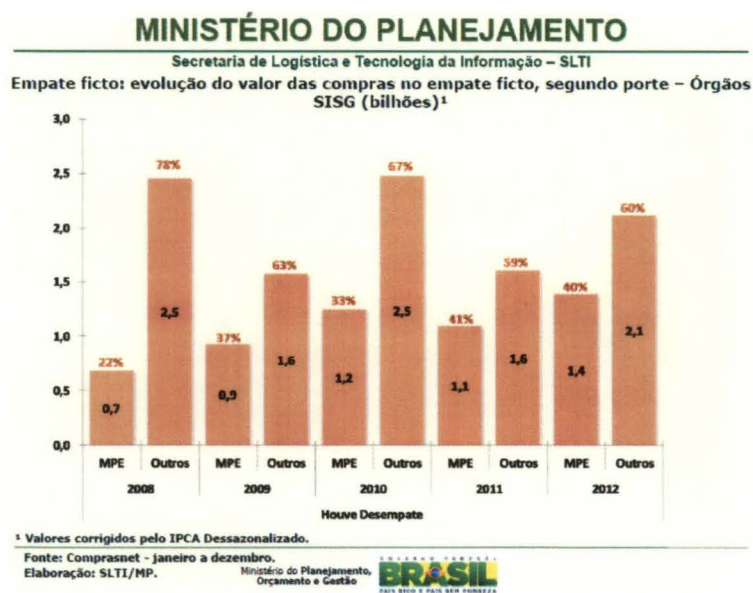


FIGURA 7: EVOLUÇÃO DO VALOR DAS COMPRAS NO EMPATE FICTO
FONTE: COMPRASNET (2013)

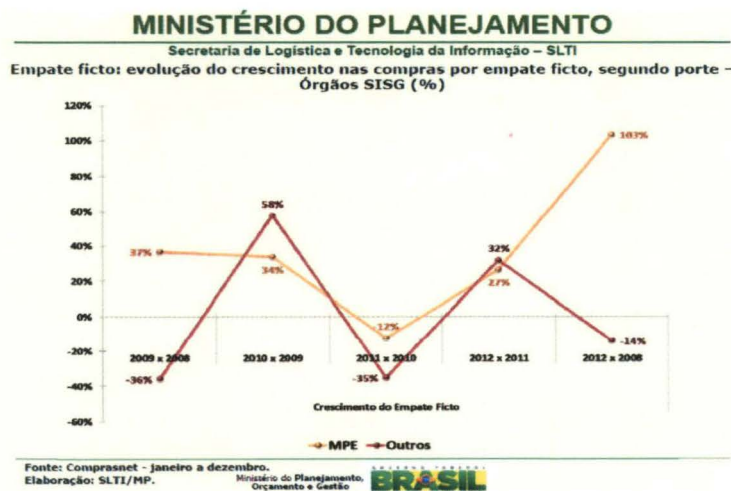


FIGURA 8: EVOLUÇÃO DO CRESCIMENTO NAS COMPRAS POR EMPATE FICTO
FONTE: COMPRASNET (2013)

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO

Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI

Valor das compras, dos materiais mais fornecidos pelas MPEs – Órgãos SISG (milhões)

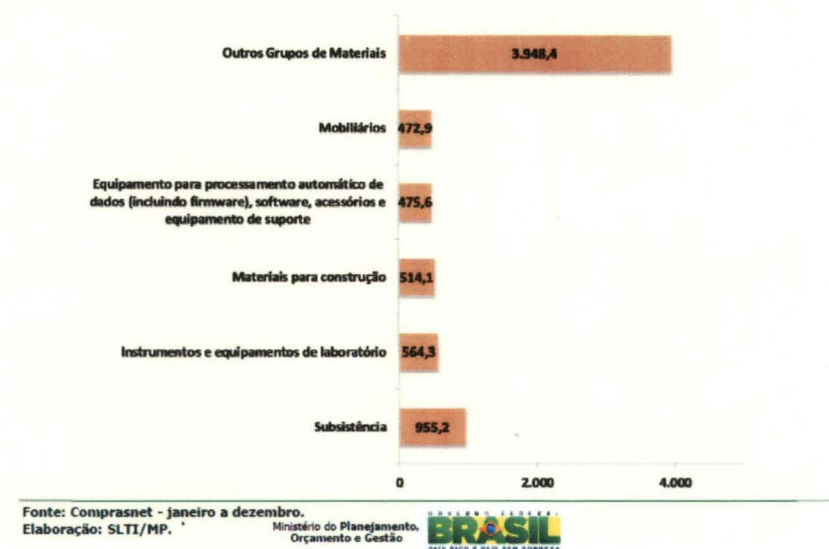


FIGURA 9: VALOR DAS COMPRAS, DOS MATERIAIS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO

Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI

Valor das compras, dos serviços mais fornecidos pelas MPEs – Órgãos SISG (milhões)

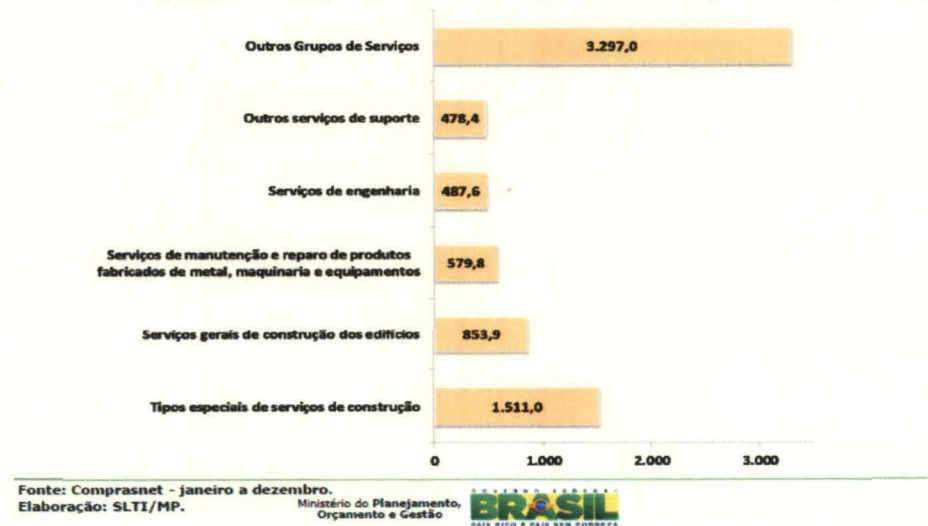


FIGURA 10: VALOR DAS COMPRAS, DOS SERVIÇOS MAIS FORNECIDOS PELAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

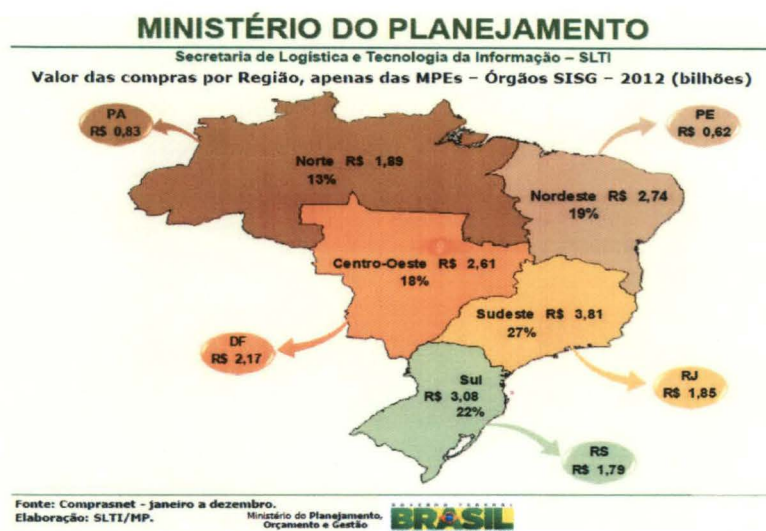


FIGURA 11: VALOR DAS COMPRAS POR REGIÃO, APENAS DAS MPE'S
FONTE: COMPRASNET (2013)

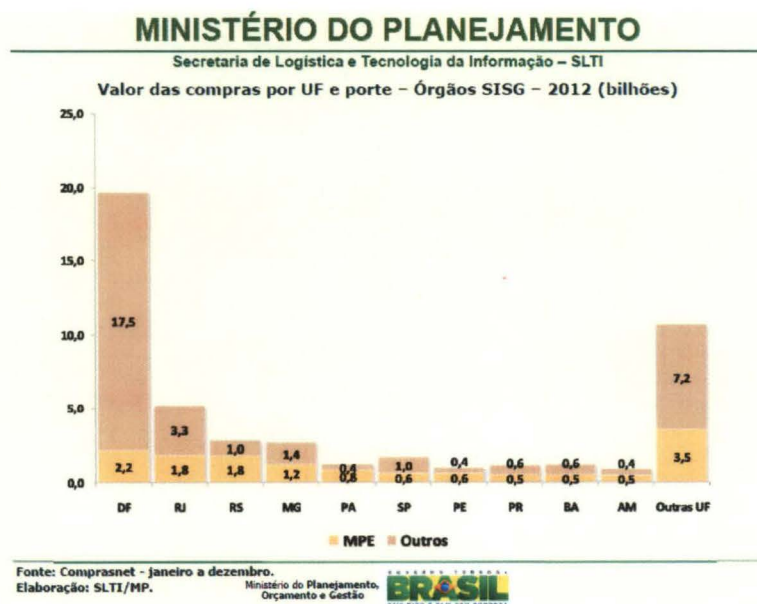


FIGURA 12: VALOR DAS COMPRAS POR UF E PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

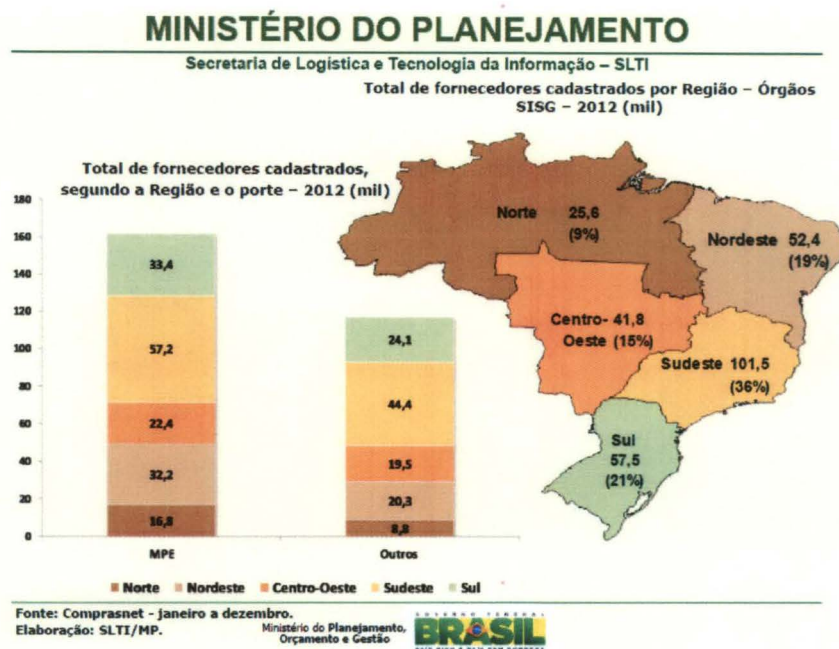


FIGURA 13: TOTAL DE FORNECEDORES CADASTRADOS, SEGUNDO A REGIÃO E O PORTE
FONTE: COMPRASNET (2013)

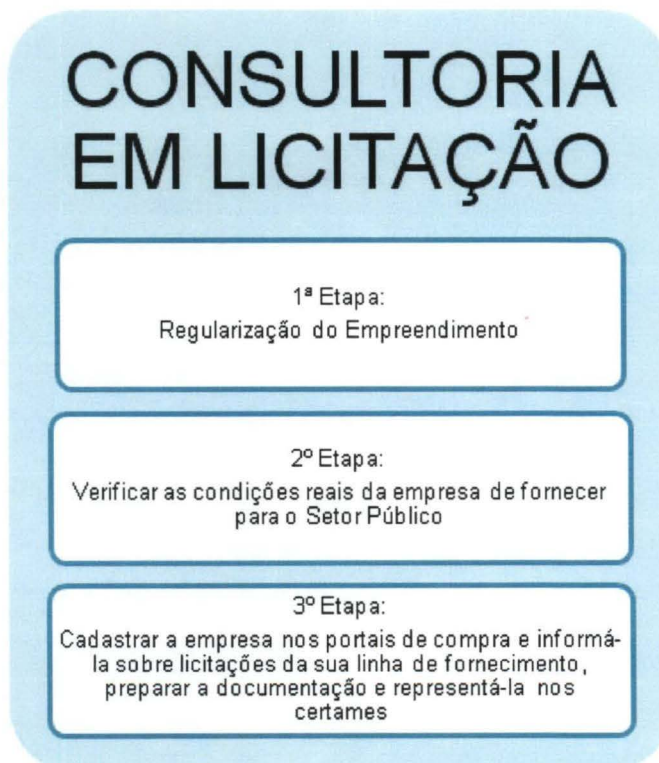


FIGURA 14: ETAPAS DA CONSULTORIA
FONTE: O AUTOR (2013)



FIGURA 15: MICROLOCALIZAÇÃO
FONTE: GOOGLE MAPS

LISTA DE GRÁFICOS

TEMPO DE ATIVIDADE

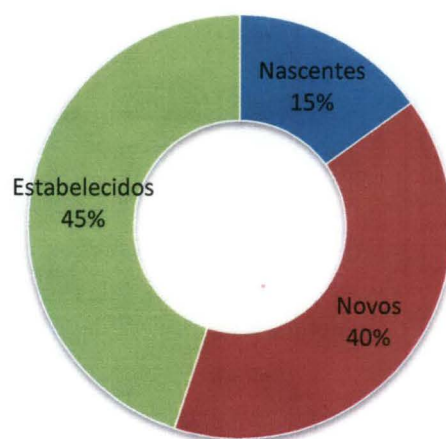


GRÁFICO 1: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE
FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)

CLASSES

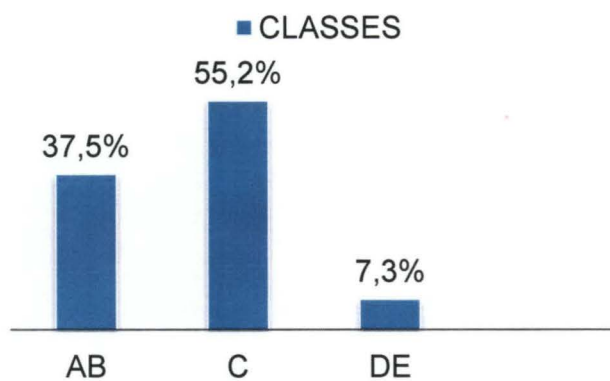


GRÁFICO 2: EMPREENDEDORES POR CLASSES
FONTE: SEBRAE/DATA POPULAR

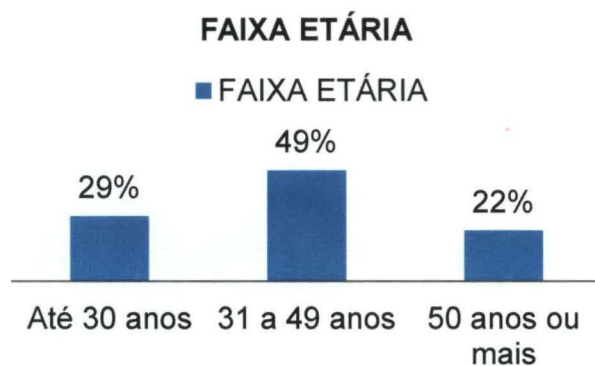


GRÁFICO 3: EMPREENDEDORES POR FAIXA ETÁRIA
 FONTE: SEBRAE/DATA POPULAR

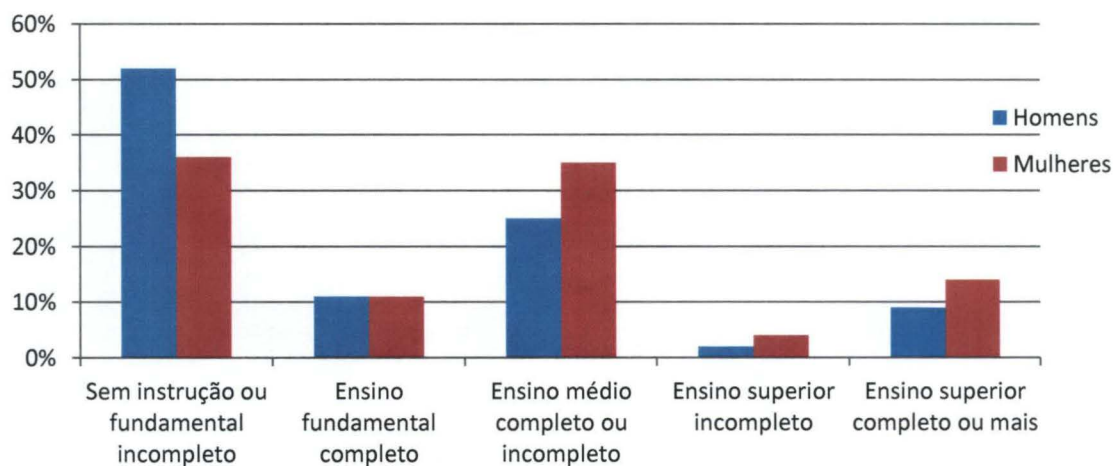


GRÁFICO 4: GRAU DE ESCOLARIDADE POR SEXO
 FONTE: SEBRAE, A PARTIR DE PROCESSAMENTO DOS DADOS DO IBGE (PNAD 2011)

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: MODALIDADES DE LICITAÇÃO (VALORES)		
Modalidade	Obras e serviços de engenharia	Compras e outros serviços
Concorrência	Acima R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 650.000,00
Tomada de Preços	Acima de R\$150.000,00 até R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 80.000,00 até R\$ 650.000,00
Convite	Acima de R\$ 15.000,00 até R\$ 150.000,00	Acima de R\$ 8.000,00 até R\$ 80.000
Pregão	Não está limitado a valores	Não está limitado a valores
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DO TCU (2010)		

TABELA 2: EMPRESAS POR PORTE – BRASIL (2013)		
PORTE	%	FATURAMENTO ANUAL
GRANDE	2,07%	ACIMA DE R\$ 48 MILHÕES
MÉDIO	14,79%	ACIMA DE R\$ 3,6 MILHÕES ATÉ R\$ 48 MILHÕES
PEQUENO	10,78%	ACIMA DE R\$360 MIL ATÉ R\$ 3,6 MILHÕES
MICROEMPRESA	41,88%	ATÉ R\$360 MIL
MEI	21,47%	ATÉ R\$ 60 MIL
ENTIDADES PÚBLICAS E PRIVADAS	9,01%	INDEPENDENTE DO FATURAMENTO
TOTAL	100,00%	
FONTE: IBPT – INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO (30/09/2013)		

TABELA 3: RESUMO DE MÃO-DE-OBRA DIRETA	
QUALIFICAÇÃO	ATIVIDADE DESEMPENHADA
Operador de Telemarketing	Captação de clientes
Assistente em licitação	Consultoria Técnica
Gerente na área de planejamento e orçamento	Consultoria Financeira
Advogado especializado em Licitações e Contratos Administrativos	Consultoria Jurídica
Representantes Comerciais	Consultoria Técnica
FONTE: O AUTOR (2013)	

TABELA 4: CARGOS E SALÁRIOS

Função	Menor Valor (R\$)	Maior Valor (R\$)	Média Valor (R\$)	Var. % mês anterior
Atendente consumidor (Operador de Telemarketing)	R\$ 854,70	R\$ 3.231,70	R\$ 1.228,10	0.30
Assistentes – Adm. de Vendas (Assistente em licitação)	971,9	8.942,30	1.969,40	1.90
Analistas – Orçamentos e Custos	1.866,60	8.470,00	4.903,60	0.00
Advogado – Sênior (Especializado em Licitação)	4.945,20	14.593,60	9.870,00	0.80
Vendedores - técnicos (Representantes Comerciais)	1.101,10	6.903,80	4.728,10	0.10
Total Mão de Obra	9.739,50	42.141,40	22.699,20	0
Valores de Outubro/2013 pagos em Novembro/ 2013, em Real. (Geral e segmentos: Comércio, Construção Civil, Indústria e Serviços)				

FONTE: DATAFOLHA (2013)**TABELA 5: CUSTO FIXO MENSAL**

Descrição	Valor
Aluguel de Sala	R\$ 500,00
Condomínio	R\$ 300,00
IPTU	R\$ 70,00
Luz	R\$ 200,00
Telefone	R\$ 200,00
Internet	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 50,00
Suprimentos de Informática	R\$ 100,00
Manutenções Diversas	R\$ 100,00
Total Mensal Fixo Sem Mão de Obra	R\$ 1.720,00

FONTE: ESCRITÓRIO VIRTUAL (2013)**TABELA 6: CUSTO MÃO DE OBRA DIRETA (MENSAL)**

Qtde	Custo Mão de obra Direta (Mensal)	
3	Atendentes consumidores (Operador de Telemarketing)	R\$ 3.684,30
2	Assistentes – Adm. de Vendas (Assistente em licitação)	R\$ 3.938,80
1	Analistas – Orçamentos e Custos	R\$ 4.903,60
1	Advogado – Sênior (Especializado em Licitação)	R\$ 9.870,00
3	Vendedores - técnicos (Representantes Comerciais)	R\$ 14.184,30
Total Mão de Obra - Salários Médios		R\$ 36.581,00

FONTE: DATAFOLHA (2013)

TABELA 7: CUSTOS DE INSTALAÇÃO		
1 Mês de Aluguel/ Condomínio / IPTU/ Luz e etc.	R\$	1.400,00
Pintura	R\$	2.000,00
Pequenos Reparos	R\$	1.000,00
Computadores e Impressora	R\$	2.500,00
Aparelhos de Fax e Telefone	R\$	300,00
Mobiliário	R\$	5.000,00
Ar Condicionado	R\$	1.000,00
Material de Limpeza Inicial	R\$	100,00
Material de Escritório Inicial	R\$	200,00
Total de Instalação*	R\$	13.500,00
*Total diluído ao longo de 12 meses	R\$	1.125,00
FONTE: ESCRITÓRIO VIRTUAL (2013)		

TABELA 8: PREÇO DA CONSULTORIA		
Valor Consultoria		Mês
Avisos de Licitação	R\$	57,10
Consultoria Técnica, Jurídica e Financeira	R\$	600,00
Representação nos Certames (Conforme Localização)		-
2% Comissão sob contratos fechados**		-
Total	R\$	657,10
**Valor cobrado somente após a entrega do bem/serviço contratado		
FONTE: O AUTOR (2013)		

TABELA 9: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920-6 – BRASIL	
Brasil	Total de Empresas
2006	24.856
2007	26.341
2008	28.768
2009	35.163
2010	40.923
2011	44.943
FONTE: IBGE – CADASTRO CENTRAL DE EMPRESAS (2013)	

TABELA 10: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920- POR REGIÃO

Região	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Norte	819	894	1074	1333	1693	1.919
Nordeste	3.092	3.357	3.735	4.733	5.718	6.488
Sudeste	13.296	13.907	15.089	17.983	20.618	22.651
Sul	5.610	5.972	6.376	7.952	9.090	9.723
Centro-Oeste	2.039	2.211	2.494	3.162	3.804	4.162
Total	24.856	26.341	28.768	35.163	40.923	44.943

FONTE: IBGE – CADASTRO CENTRAL DE EMPRESAS (2013)

TABELA 11: NÚMERO DE EMPRESAS COM CNAE 6920- POR ESTADO

Estado	2006	2007	2008	2009	2010	2011
São Paulo	7.893	8.253	9.006	10.490	11.959	12.957
Minas Gerais	2.476	2.564	2.789	3.628	4.271	4.825
Rio de Janeiro	2.412	2.541	2.657	3.060	3.412	3.765
Rio Grande do Sul	2.172	2.321	2.461	2.972	3.343	3.581
Paraná	1.917	2.031	2.169	2.792	3.289	3.554
Santa Catarina	1.521	1.620	1.746	2.188	2.458	2.588
Bahia	1.087	1.193	1.328	1.663	1.908	2.096
Goiás	615	651	758	1.064	1.291	1.468
Distrito Federal	615	675	753	906	1.061	1.123
Pernambuco	598	617	674	803	979	1.109
Ceará	480	526	585	786	952	1.108
Espírito Santo	515	549	637	805	976	1.104
Mato Grosso	507	550	617	752	921	986
Mato Grosso do Sul	302	335	366	440	531	585
Pará	202	216	270	372	493	584
Rio Grande do Norte	175	215	256	341	438	507
Maranhão	211	246	271	340	401	478
Amazonas	183	196	247	288	358	398
Tocantins	152	162	198	250	305	360
Rondônia	168	195	208	261	330	355
Paraíba	123	130	145	199	277	320
Piauí	131	133	152	198	266	316
Alagoas	142	147	167	204	256	295
Sergipe	145	150	157	199	241	259
Amapá	30	33	48	50	64	78
Acre	45	46	50	55	79	77
Roraima	39	46	53	57	64	67
Total	24.856	26.341	28.768	35.163	40.923	44.943

FONTE: IBGE – CADASTRO CENTRAL DE EMPRESAS (2013)

TABELA 12: Nº DE EMPRESAS POR PORTE		
PORTE	QUANTIDADE	%
GRANDE	331.260	2,07%
MÉDIO	2.366.828	14,79%
PEQUENO	1.725.112	10,78%
MICROEMPRESA	6.702.012	41,88%
MEI	3.435.821	21,47%
ENTIDADES PÚBLICAS E PRIVADAS	1.441.861	9,01%
TOTAL	16.002.893	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013), COM BASE NOS DADOS DO IBPT (30/09/2013)		

TABELA 13: ADESÃO AO SIMPLES NACIONAL		
SIMPLES NACIONAL	QUANTIDADE	%
OPTANTE	7.946.653	94,30%
NÃO OPTANTE	480.470	5,70%
TOTAL	8.427.123	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013)		
FONTE: O AUTOR, A PARTIR DA BASE DE DADOS DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)		

TABELA 14: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR REGIÃO		
REGIÃO	30/09/2013	
	QUANTIDADE	%
SUDESTE	3.955.277	49,77%
NORDESTE	1.490.531	18,76%
SUL	1.442.935	18,16%
CENTRO-OESTE	654.217	8,23%
NORTE	403.693	5,08%
TOTAL	7.946.653	100,00%
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)		

TABELA 15: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL - POR ESTADO

UF	TOTAL	%
SP	2.208.382	27,79%
MG	871.217	10,96%
RJ	703.514	8,85%
RS	588.772	7,41%
PR	525.416	6,61%
BA	486.781	6,13%
SC	328.747	4,14%
GO	270.297	3,40%
CE	265.053	3,34%
PE	227.855	2,87%
ES	172.164	2,17%
PA	165.892	2,09%
DF	145.891	1,84%
MT	135.900	1,71%
MA	124.831	1,57%
MS	102.129	1,29%
RN	97.982	1,23%
PB	90.569	1,14%
AL	82.952	1,04%
AM	70.997	0,89%
PI	69.364	0,87%
RO	58.385	0,73%
TO	52.138	0,66%
SE	45.144	0,57%
AP	21.012	0,26%
AC	20.104	0,25%
RR	15.165	0,19%
TOTAL	7.946.653	100,00%

FONTE: RECEITA FEDERAL (30/09/2013)

TABELA 16: OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL POR CAPITAIS				
CAPITAL		ESTADO	30/09/2013	
			QUANTIDADE	%
1	SÃO PAULO	SP	731.412	9,20%
2	RIO DE JANEIRO	RJ	285.016	3,59%
3	BELO HORIZONTE	MG	145.891	1,84%
4	BRASÍLIA	DF	130.707	1,64%
5	CURITIBA	PR	127.816	1,61%
6	SALVADOR	BA	116.594	1,47%
7	PORTO ALEGRE	RS	116.479	1,47%
8	FORTALEZA	CE	94.326	1,19%
9	GOIÂNIA	GO	72.479	0,91%
10	RECIFE	PE	51.410	0,65%
11	MANAUS	AM	40.745	0,51%
12	BELÉM	PA	39.987	0,50%
13	CAMPO GRANDE	MS	37.982	0,48%
14	SÃO LUÍS	MA	34.566	0,43%
15	NATAL	RN	34.253	0,43%
16	CUIABÁ	MT	32.951	0,41%
17	MACEIÓ	AL	29.587	0,37%
18	FLORIANÓPOLIS	SC	28.436	0,36%
19	TERESINA	PI	27.693	0,35%
20	JOÃO PESSOA	PB	24.158	0,30%
21	VITÓRIA	ES	19.821	0,25%
22	ARACAJU	SE	18.359	0,23%
23	PORTO VELHO	RO	17.750	0,22%
24	PALMAS	TO	14.380	0,18%
25	MACAPÁ	AP	13.617	0,17%
26	RIO BRANCO	AC	12.273	0,15%
27	BOA VISTA	RR	12.199	0,15%
TOTAL			2.310.887	29,08%
FONTE: O AUTOR (2013), A PARTIR DE INFORMAÇÕES DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)				

TABELA 17: SIMPLES NACIONAL - REGIÃO SUL			
RS	588.772		7,41%
PR	525.416		6,61%
SC	328.747		4,14%
TOTAL		1.442.935	18,16%
FONTE: O AUTOR, A PARTIR DA BASE DE DADOS DA RECEITA FEDERAL (30/09/2013)			

TABELA 188: NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR PAÍS		
Classificação	País	Nº de Empreendedores
1º	China	373,5 milhões
2º	Estados Unidos	41,3 milhões
3º	Brasil	27 milhões
7º	Japão	10.592.000
12º	Argentina	6.732.000
15º	Alemanha	5.866.000
16º	Reino Unido	5.824.000
18º	Espanha	4.456.000
19º	Uruguai	4.095.000
22º	França	3.006.000
FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)		

TABELA 19: NÚMERO DE EMPRESAS POR TEMPO DE ATIVIDADE		
	Tempo de Atividade	Estimativa
Iniciais	Nascentes: até 3 meses	4 milhões
	Novos: 3 meses a 3 anos e meio	11 milhões
Estabelecidos	Mais de 3 anos e meio	12 milhões
TOTAL		27 milhões
FONTE: PESQUISA GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (SEBRAE/IBQP)		

TABELA 20: DIVISÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR SETORES	
SETOR	%
Indústria	10,7%
Construção Civil	4,5%
Comércio	51,5%
Serviços	33%%
Total	100%
FONTE RECEITA FEDERAL (2011)	

TABELA 21: RANKING DOS MUNICÍPIOS

Estado	Municípios	Municípios com Lei Geral Implementada	Municípios que já responderam	% dos Municípios com Lei Geral	% de Realização da Meta	Média das notas
PI	224	40	41	17,86	108,11	7,9
TO	139	42	49	30,22	190,91	7,2
MT	141	91	93	64,54	100,00	6,5
SC	295	293	295	99,32	610,42	6,4
DF	1	1	1	100,00	100,00	5,7
SE	75	14	18	18,67	87,50	5,6
RS	497	110	123	22,13	122,22	5,6
PR	399	101	138	25,31	106,32	5,3
CE	184	36	49	19,57	124,14	5,1
SP	645	128	196	19,84	123,08	4,9
BA	417	84	120	20,14	123,53	4,4
PA	144	24	44	16,67	104,35	4,1
MA	217	46	85	21,20	115,00	3,9
AL	102	41	90	40,20	136,67	3,9
RJ	92	34	92	36,96	113,33	3,7
GO	246	69	159	28,05	172,50	3,5
AC	22	5	13	22,73	100,00	3,4
MG	853	143	288	16,76	104,38	3,2
RO	52	11	32	21,15	137,50	3,1
PB	223	40	108	17,94	108,11	2,9
MS	79	32	79	40,51	177,78	2,9
ES	78	15	54	19,23	125,00	2,7
RN	167	27	89	16,17	100,00	2,6
RR	15	3	14	20,00	75,00	2,5
AP	16	2	11	12,50	66,67	2,1
AM	62	13	55	20,97	118,18	2,0
PE	185	35	142	18,92	116,67	1,8

FONTE: SISTEMA DE MONITORAMENTO DA IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS (SEBRAE, 2013)

TABELA 222 - RANKING DOS MUNICÍPIOS: SANTA CATARINA

SIGLA	Município	Uso do Poder de Compra	Desburocratizaçã o	Empreendedo r Individual	Agente de Desenvolvimento	Média
SC	BRUSQUE	8,31	7,5	7,5	10	8,33
SC	ITAJAÍ	8,31	7,7	7	10	8,25
SC	CHAPECÓ	6,36	7,8	8,3	10	8,12
SC	LAGES	6,15	8,4	7,8	10	8,09
SC	TUBARÃO	6,82	7,8	6,1	10	7,68
SC	CRICIÚMA	6,18	7,9	6	10	7,52
SC	BALNEÁRIO CAMBORIÚ	8,31	7,3	7	6	7,15
SC	SÃO JOSÉ	5,88	5,9	6,5	10	7,07
SC	BLUMENAU	5,24	7,8	6,6	8	6,91
SC	JOINVILLE	5,03	6,3	6,3	10	6,91
SC	JARAGUÁ DO SUL	4,69	5,9	6,6	10	6,80
SC	CAÇADOR	5,91	5,5	5,1	10	6,63
SC	FLORIANÓPOLIS	2,88	7,3	5,8	10	6,50
SC	PALHOÇA	1,76	7,1	6,5	10	6,34
SC	SÃO BENTO DO SUL	4,82	5,7	6	8	6,13

FONTE: ELABORAÇÃO DO AUTOR (2013), A PARTIR DA BASE DE DADOS DO SISTEMA DE MONITORAMENTO DA IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS (SEBRAE, 2013)

ORÇAMENTOS



CADASTRO PARA EFETIVAÇÃO DA ASSINATURA DOS SERVIÇOS BIGMASTER.

Empresa:		CNPJ/CPF:	
Contato: BRUNA			
End.:	Bairro:	Cidade: SAO JOSE DOS PINHAIS	UF: PR
CEP:	Telefone:	Fax:	
E-Mail 1: brp.bruna@hotmail.com		E-Mail 2: brp.bruna@hotmail.com	
Segmentos: 160		Cód.: 49665	
Abrangência: PR, RS, SC			

PROPOSTA COMERCIAL BIGMASTER:

ASSINATURA POR 12 MESES + 13º MÊS GRATUITO:

- I. () 01 + 11 de R\$ 65,00 no boleto;
- II. () 01 + 07 de R\$ 97,50 no boleto;
- III. () R\$ 699,00 a vista no boleto;

**** A PROMOÇÃO É VÁLIDA SOMENTE PARA O MÊS DE DEZEMBRO ****

**** PRERROGATIVAS dos serviços Bigmaster para assinantes, pacote completo:**

- Recebimento do Boletim Diário Informativo de Licitações via e-mail;
- Resultado das licitações ocorridas publicadas no Diário Oficial da União;
- Até 03 e-mails simultâneos;
- Até 08 segmentos para recebimento;
- Acesso ilimitado ao site (login e senha) com itens de organização e pesquisa de licitações;
- Orientação jurídica ilimitada por telefone;

Informativo Brasil Licitações - 12/12/2013

PROPOSTA PROMOCIONAL - DEZEMBRO/2013

Bom tarde, abaixo nossa proposta PROMOCIONAL, para o mês de DEZEMBRO/2013

Fique sabendo de:

**==>TODAS AS LICITAÇÕES PÚBLICAS
==>DENTRO APENAS DO SEU SEGMENTO E
==>NO MESMO DIA DE SUA PUBLICAÇÃO
==>PELA EMPRESA QUE ATUA NESTE MERCADO DESDE 2003**

Abaixo nossa apresentação e proposta comercial para avaliação:

A Brasil Licitações, empresa especializada na divulgação das Licitações Públicas de todos os órgãos sejam eles: Estaduais, Municipais, Federais e Autarquias diversas, vem com prazer oferecer nossa proposta comercial para adesão aos planos expostos.

INVESTIMENTO

Por menos de R\$1,85 ao dia sua empresa ficará informada de todas as oportunidades de negócios dentro do setor público, acompanhe:

Plano Semestral

- R\$400,00 à vista ou em 2 parcelas iguais de R\$215,00 cada

Plano Anual

- R\$720,00 à vista ou em 3 parcelas iguais de R\$250,00 cada

Plano Bienal

-R\$1.350,00 à vista ou em 5 parcelas iguais de R\$280,00 cada