

## PROPOSTA DE PLANO DE NEGÓCIO DESTINADO PARA MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEI) PARTICIPAREM DE COMPRAS PÚBLICAS

### ***BUSINESS PLAN PROPOSAL DESIGNED FOR INDIVIDUAL MICRO ENTREPRENEURS (MEI) TO PARTICIPATE IN PUBLIC PURCHASES***

---

#### **Jhennifer Pereira de Lima**

*Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Pirituba*

*e-mail: [jhennifer.l@aluno.ifsp.edu.br](mailto:jhennifer.l@aluno.ifsp.edu.br)*

 *orcid: <https://orcid.org/0009-0007-1111-3851>*

#### **João Victor de Jesus Procópio**

*Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Pirituba*

*e-mail: [joao.procopio@aluno.ifsp.edu.br](mailto:joao.procopio@aluno.ifsp.edu.br)*

 *orcid: <https://orcid.org/0009-0006-3806-1142>*

#### **Marina dos Santos de Almeida**

*Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Pirituba*

*e-mail: [almeida.marina@aluno.ifsp.edu.br](mailto:almeida.marina@aluno.ifsp.edu.br)*

 *orcid: <https://orcid.org/0009-0006-1449-5982>*

#### **Mirian Santos Martins**

*Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Pirituba*

*e-mail: [m.mirian@aluno.ifsp.edu.br](mailto:m.mirian@aluno.ifsp.edu.br)*

 *orcid: <https://orcid.org/0009-0000-6771-3572>*

#### **Prof. Dr. Alessandro Marco Rosini**

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Pirituba/ Pós-Doutorado em Administração de Empresas pela FEA USP, Doutorado em Comunicação e Semiótica - Tecnologia da Informação e Mestrado em Administração de Empresas - Planejamento Estratégico pela PUC-SP, Pós-graduação em Administração de Empresas, Graduado em Física, em Processos Gerenciais e em Administração de Empresas. Professor Universitário (Mestrado, Pós-Graduação e Graduação) nas áreas de administração, tecnologia, educação e comunicação envolvendo as subáreas de tecnologias da informação e comunicação, organização e estratégia. Experiência em Gestão Acadêmica em Graduação e Pós-Graduação e Pesquisa. (CAPES e INEP)

*e-mail: [alessandro.rosini@ifsp.edu.br](mailto:alessandro.rosini@ifsp.edu.br)*

 [orcid: https://orcid.org/0000-0002-5150-8483](https://orcid.org/0000-0002-5150-8483)

**DOI:** <https://doi.org/10.36942/reni.v9i2.988>

---

### RESUMO

Esta pesquisa tem como temática o Microempreendedor Individual através do desenvolvimento de um plano de negócios. O objetivo geral e a metodologia utilizada neste estudo foram a elaboração de uma proposta de negócio e consultoria nomeada MEI LICITA para participarem das compras públicas pela modalidade do pregão eletrônico, e o método pesquisa-ação, com caráter exploratório, revisão bibliográfica e a abordagem qualitativa. Portanto, com o resultado da pesquisa, pode-se observar que com a consultoria as questões relacionadas ao emprego informal foram reduzidas e que os microempreendedores individuais são essenciais para o crescimento econômico local e do país.

**Palavras-chave:** Compras Públicas. Emprego Informal. Microempreendedor Individual.

---

### ABSTRACT

The theme of this research is the Individual Microentrepreneur through the development of a business plan. The general objective and methodology used in this study were the development of a business proposal and consultancy called MEI LICITA to participate in public procurement by electronic auction, and the action research method, with an exploratory character, bibliographical review, and qualitative approach. As a result of the research, it can be seen that the consultancy has reduced issues related to informal employment and that individual micro-entrepreneurs are essential for local and national economic growth.

**Keywords:** Public Procurement. Informal Employment. Individual Micro-entrepreneur.

**JEL Classification:** H57 Procurement.

## 1. INTRODUÇÃO

A Inovação no Setor Público (ISP) tem sido grande objeto de interesse governamental e político, logo, a ISP pode ser tratada como a criação e implementação de novos processos, produtos, métodos e técnicas de prestação de serviços públicos, que impliquem melhor desempenho em termos de eficiência, eficácia e efetividade de resultados do setor público para a sociedade (MULGAN; ALBURY; 2003; ALBURY, 2005). Dessa forma, evidencia-se que a partir do século XXI, a inovação no setor público surge de modo inevitável, fazendo com que os gestores públicos tenham que lidar com as novas demandas da sociedade cada vez mais conectada e interessada, inclusive em relação aos serviços públicos, políticas públicas, transparência e as ações governamentais.

A partir da demanda dos problemas governamentais e públicos, mediante a implementação da inovação no setor público é possível atenuar os problemas, como por exemplo, as desigualdades sociais, aprimorar a qualidade dos serviços públicos prestados nas cidades e municípios e implementar novas formas de lidar com as questões públicas de modo mais eficiente e efetivo. Logo, a introdução de inovações no setor público serve para lidar com esses problemas e pode induzir oportunidades relevantes para: crescimento econômico, bem-estar social e atração de investimentos (AVLONITIS; PAPASTATHOPOULOU; GOUNARIS, 2001).

A ação empreendedora aplicada no setor público pode ser estabelecida quando se trata de uma ação que possui como objetivo a consideração de oportunidades de negócios, relacionadas às percepções de novos recursos, que resultarão na concepção ou melhoria de um empreendimento público (Souza et al., 2010). Ademais, em virtude da reforma administrativa, o setor público passou por ingerência dos princípios da nova administração pública, havendo a assumir atributos mais gerenciais. Dessa forma, a nova administração pública propicia o novo papel do governo na tentativa de tornar o setor público mais eficiente e moderno.

A Lei Complementar nº 128/2008 cria a figura do microempreendedor individual e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa pela Lei complementar nº 123/2006, em vista disso, foi criado com a intenção de regularizar a situação dos trabalhadores informais. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), define o MEI como o microempreendedor individual, isto significa que é um profissional que trabalha por conta própria em atividades não regulamentadas por entidades de classe, portanto, ao se cadastrar como MEI, o indivíduo passa a ter registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ),

ganhando facilidades e responsabilidades específicas da formalização. Dessa forma, visa inserir o pequeno empreendedor individual nos processos públicos, sobretudo na participação nos certames licitatórios como forma de desenvolvimento. Visto que, compras públicas são percebidas como uma forma de aplicação de recursos públicos para determinados setores populacionais considerados vulneráveis, sendo uma forma de desenvolvimento da qualidade do local (CONTE, 2013). Assim, sendo objetivo do presente artigo é analisar as características dessas temáticas e como elas se desenvolvem, a partir da pesquisa bibliográfica e da elaboração de um plano de negócio (CANVAS) com a criação de uma consultoria nomeada MEI LICITA, com o intuito de fazer a intermediação entre o microempreendedor individual e o certame licitatório com o fito de participarem dos processos de licitação pela modalidade do pregão eletrônico por intercessão do método pesquisa-ação.

A consultoria MEI LICITA é uma ideia inovadora que parte do princípio do empreendedorismo social que visa solucionar problemas sociais que vão além do lucro. Sendo esta inclusão de Microempreendedores no certame licitatório resultando no desenvolvimento econômico local, que por sua vez contribui na capacidade de construção de qualidade de vida de todos e perspectiva de melhora econômica. Logo, este processo unindo o setor público, privado e o setor não governamental para trabalhar em prol da coletividade, ao criar condições de crescimento econômico e geração de postos de emprego (SWINBURN, GOGA; MURPHY, 2006 apud SANTOS; AMORIM, 2021).

Dessa forma, conforme estabelecido no oitavo item dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), que diz respeito a promover políticas de desenvolvimento que apoiem as atividades produtivas, emprego decente, inovação e incentivo ao empreendedorismo.

## **2. MÉTODO**

Para fins de aprofundamento na temática de licitações e microempreendedores individuais, a primeira parte da pesquisa utilizou da metodologia de pesquisa bibliográfica, sendo a mesma uma atividade básica de investigação em material teórico a respeito de um determinado assunto. Este método é utilizado para o reconhecimento do problema, ou um questionamento que poderá ser usado como um ponto crucial do tema a ser estudado. (Alyrio, 2009).

A presente pesquisa utilizou-se ainda do modelo Canvas de negócios para demonstrar a estruturação das ideias do modelo de negócio de consultoria, voltado para

microempreendedores individuais participarem de processos de certame licitatório. O modelo de negócios foi dividido em: segmentos de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades chaves, parceria principais e estrutura de custo. Desenhado o plano de negócio a partir das necessidades aferidas na pesquisa bibliográfica do segmento Microempreendedores.

### 3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, será apresentado o conceito de canvas de negócios, os aspectos referentes aos micro e pequenos empreendedores e a participação nos processos de compras públicas por meio de certames licitatórios e a modalidade de pregão eletrônico como uma das formas de ingresso. Além disso, a composição de um plano de negócio visando atender as prerrogativas de compras públicas a esse público específico.

#### 3.1 CANVAS DE NEGÓCIOS

Canvas de negócios é um quadro ilustrativo que visa estruturar e comunicar ideias de modelos de negócios de forma mais clara e objetiva, logo, o objetivo dessa ferramenta é possibilitar o desenvolvimento dos planos de negócios de maneira ágil e intuitiva. Portanto, é um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos, que segundo (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010) são:

**Quadro 1** - Desenvolvimento para um plano de negócios-Canva

Blocos que compõem um negócio	Finalidade
Segmentos de clientes	Descreve os segmentos de clientes, para qual uma empresa pretende oferecer valor.
Proposta de valor	Maneira pela qual a empresa se diferencia de seus concorrentes fazendo com que um cliente opte por adquirir um produto ou serviço de uma empresa e não de outra.
Canais	Interface de ligação entre a empresa e os clientes.
Relacionamento com clientes	Estratégias que estabelecem a relação entre a empresa e seus diferentes segmentos de clientes.

Fontes de receita	Como a empresa obtém lucro advindo das proposições de valor consumidas pelos segmentos de clientes.
Recursos principais	Representa os ativos principais e as competências essenciais para operacionalizar o plano de negócio
Atividade-chave	Descreve as atividades mais importantes que a empresa deve executar de forma constante.
Parceria principais	Rede de fornecedores indispensáveis para o funcionamento do negócio
Estrutura de custos	custos principais envolvidos na operação de um plano de negócios

Fonte: Elaborado pelos autores (2023) com base Osterwalder & Pigneur (2010)

Dessarte, ao utilizar o Canvas de negócios é possível identificar sobre que tipo de empreendimento se trata de maneira clara e objetiva. Dessa forma, o todo pode ser entendido através da análise dos blocos e das interações entre eles. Portanto, evidencia-se que é uma ferramenta de planejamento que visa validar premissas que sustentam a viabilidade do negócio.

### 3.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E AS COMPRAS PÚBLICAS.

Em 2006, surgiu a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, expressa como Lei Complementar nº 123/2006, sendo considerada como um dos maiores pacotes de estímulos à iniciativa privada e ao espírito empreendedor. Essa lei instituiu o Super Simples, que unifica impostos federais, estaduais e municipais (IRPJ, IPI, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, INSS Patronal, ICMS e ISS), permitindo a inclusão automática. Caso o empresário não deseje a inclusão automática, ele pode solicitar o interesse ao Cadastro Nacional (SHIMA; COSTA, 2006).

#### Quadro 2 - Aspectos principais da Lei geral da Micro e Pequena Empresa

As principais inovações do projeto de lei consistem em:	Os objetivos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa são:	As principais medidas da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa consistem
---	---	---

<ul style="list-style-type: none"><li>● Tratamento simplificado por todos os entes;</li><li>● Estimular a pequena empresa;</li><li>● unificação de tributos pelo Super Simples;</li><li>● Facilitar abertura de empresa;</li><li>● Facilitar aquisição de crédito;</li><li>● Simplificar relações de trabalho;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Ampliar para prestadores de serviços;</li><li>● Desburocratizar o fechamento de empresa;</li><li>● Cadastros integrado e unificado de dados;</li><li>● Estimular associativismo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Simplificar declaração de renda;</li><li>● Preferências em licitações;</li><li>● Compra e venda de produtos nacionais e internacionais;</li><li>● Delimitação de crédito para pequenas e micro empresa em bancos públicos;</li></ul>
--	---	--

Fonte: Elaborado pelos autores (2023) com base Shima & Costa (2006).

A lei regulamenta a participação em licitações, que, segundo Souza e Maciel (2016), ajuda a potencializar a criação de empregos, além de contribuir para a realização da dignidade. Esse processo estimula o desenvolvimento de compras sustentáveis e, por conseguinte, as micro e pequenas empresas são importantes para a administração pública devido à formalização dos pequenos negócios e à geração de empregos locais.

A Lei Complementar nº 126/2006 prevê o empate ficto como um mecanismo para oportunizar às microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) e microempreendedor individual (MEI), que estejam classificadas dentro de uma margem, podendo ser usado contra médias ou grandes empresas. Caso as pequenas se encontrem na margem de 10%, ou 5% para o pregão, a preferência será da melhor classificada. Em caso de empate entre pequenas empresas será realizado através de sorteio (MACHADO, 2017).

Vale lembrar que os estímulos destinados a este segmento no procedimento licitatório estão descritos nos artigos 42 a 49 do referido texto normativo, com posterior atualização dada pela Lei Complementar nº 147 de 2014. (CASEMIRO et al, 2019). Além disso, cabe citar que existem conceituações diferentes sobre MEI, EPP e ME em relação ao faturamento anual, em que ME soma valor  $\leq$  R\$360.000,00; EPP  $>$  R\$360.000,00 e  $\leq$  R\$4.800.000,00; e MEI  $\leq$  R\$81.000 (SEBRAE, 2019).

### 3.3 EMPREENDEDORISMO SOCIAL

O termo empreendedorismo tem sido cada vez mais utilizado atualmente, sempre vinculado a negócios e ideias. Para Dornelas (2014), pessoas e processos em conjunto transformam ideias em oportunidades, o que seria a definição de empreendedorismo. Da mesma forma, a figura do empreendedor se dá como aquele que assume a responsabilidade e os riscos de projetos e/ou ideias com características inovadoras (Chiavenato, 2012), ou ainda, de acordo com Schumpeter (1947), “o empreendedor é a pessoa que destroi a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias”. Neste ínterim, o processo empreendedor ocorre em quatro fases: a inovação, que está relacionada com fatores pessoais do indivíduo e fatores do ambiente; o evento inicial, que é inerente aos fatores sociais e do ambiente; a implementação, muito voltada ao ambiente — principalmente externo —; e, por derradeiro, o crescimento, que é a fase de consolidação do empreendedorismo relacionado aos aspectos organizacionais, como o surgimento de equipes, departamentalização e processo estratégico (MOORE, 1986 *apud* DORNELAS, 2014).

Para além disso, as ideias inovadoras podem também estar atreladas a diversos interesses, que definem o tipo de empreendimento atuante. Nesse contexto, a ideia empreendedora que visa solucionar um problema social, para além do lucro — que pode ou não existir —, é chamada de empreendedorismo social, porque o foco está no desenvolvimento da sociedade (SILVA, 2020). Um exemplo disso é a Rede Mulheres Empreendedoras, que unem mulheres para apoio mútuo em decisões sobre seus negócios, que são empreendimentos que visam o aumento da riqueza social, também chamados de negócios inclusivos. (IIZUKA; COSTA, 2022).

Outrossim, de modo semelhante ao setor privado, existem discussões acerca do Empreendedorismo no Setor Público (ESP), que para Valadares e Emmendoerfer (2015) possuem dois pontos, o primeiro é o potencial de aumentar a produtividade e eficiência e o segundo é o possível risco à democracia, ao mencionar a questão de interesses pessoais interferirem no processo de empreendedorismo. A título de exemplo, na cidade de Belo Horizonte a prefeitura disponibilizou em seu portal a possibilidade dos munícipes escolherem quais das obras dispostas seriam as prioridades para a cidade, por meio de voto. Esta ação pode ser vista como um exemplo de ESP aplicado (SILVA, 2020). Os empreendimentos no setor público possuem fortes ligações com o conceito de políticas públicas que para Oliveira e



Bergue (2012) são ações – ou a ausência delas – sobre determinadas áreas de interesse público, porque se tratam de decisões políticas.

### **3.4 O PREGÃO ELETRÔNICO**

O pregão é a modalidade de licitação no qual a Administração pública seleciona fornecedores ou prestadores de serviço, a fim de garantir a isonomia do certame (Queiroz, 2022). Sendo que, o pregão poderá ser adotado tanto presencialmente quanto eletronicamente. Anteriormente a Nova Lei de Licitações, Lei n. 14.133/2021, o pregão era regulamentado na Lei nº 10.520/2002 e pelo Decreto 5.450/2005. No qual dispunha que o pregão era destinado apenas à aquisição de bens e à contratação de serviços comuns (LOUREIRO, 2018).

A Nova Lei de Licitações regula que, o pregão deve adotar normativas de modalidade do tipo menor preço como regra geral e obrigatória para as contratações comuns (bens e serviços não complexos), exceção feita às contratações de engenharia (SILVA ;SANTANA; TESTON, 2021):

XLI - pregão: modalidade de licitação obrigatória para aquisição de bens e serviços comuns, cujo critério de julgamento poderá ser o de menor preço ou o de maior desconto (Lei n. 14.133/2021).

A Nova Lei de Licitação propõe que o procedimento licitatório seja realizado de maneira eletrônica, utilizando dos avanços tecnológicos e os novos princípios dispostos na nova lei, o Princípio da Celeridade Processual e o Princípio da Economicidade (BERTOLDI, 2022).

O pregão é uma forma de desburocratizar os procedimentos para os licitantes, não tendo valor estipulado para os objetos a serem adquiridos, podendo ser de 20 mil a 2 milhões de bens e serviços comuns. Sendo uma das características importantes do pregão é o prazo, da publicação do chamamento público e o início da sessão pública o prazo é de 8 dias úteis, enquanto em outras modalidades o prazo varia de 15 a 45 dias. Divididas em duas partes: a primeira etapa chamada de fase interna e a segunda etapa chamada de fase externa (TRIBUNAL DE CONTAS DO RIO DE JANEIRO, 2020).

A fase interna do pregão se inicia a partir da conjuntura de possibilidades, como o risco, pesquisa de mercado e o real propósito da administração pública para contratação. A fase interna diz respeito à preparação do edital da licitação, com os critérios: I) objeto/serviço; II) critérios de habilitação e III) sanções em caso de inadimplência (MÜLLER, 2021).

A fase interna por sua vez teve algumas alterações na Nova Lei de Licitação. Atualmente a nova lei, institui que a divulgação do edital, que deve ser feita pelo Portal Nacional de Compras Públicas e no Diário Oficial de cada município. Anteriormente a lei atual, o certame era publicado no Diário Oficial do município e da União (BERTOLDI, 2022). Iniciando depois da publicação a fase externa do pregão.

A modalidade citada é realizada de maneira eletrônica, sendo necessário a realização de um pré-cadastros nos portais seguido de documento de proposta e documentos exigidos no instrumento convocatório. E por conseguinte, a publicação do edital variando conforme o critério adotado, entre 8 a 10 dias no critério menor preço (BERTOLDI, 2022).

Depois da publicação do edital, será marcada abertura de sessão conforme datas e horários estabelecidos no edital. O pregoeiro fará a classificação e desclassificação das propostas conforme o edital, e dará sequência na etapa de lances que pode ser feita nas seguintes condições: (i) aberto ou (ii) aberto e fechado, sendo vedado ao pregão o modelo fechado. No modelo aberto os lances serão feitos em 10 minutos prorrogáveis pelo sistema em mais 2 minutos (MÜLLER, 2021).

Seguindo a etapa de lances, será a fase de habilitação no qual o pregoeiro irá analisar a documentação do licitado, conforme estabelecido no Princípio da Legalidade e Igualdade. Logo depois da fase de habilitação da empresa, as outras concorrentes poderão entrar com recurso para averiguação de documentação até o prazo de até 3 dias (BERTOLDI, 2022).

E por fim, encerradas todas as etapas, o pregoeiro fará a homologação do processo e declarará a empresa vencedora do pregão, e convocá-la para assinatura do contrato licitatório (BERTOLDI, 2022).

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

A empresa de consultoria, nasce com o objetivo de auxiliar os Microempreendedores Individuais a participarem de Licitação pela modalidade Pregão Eletrônico, oferecendo um serviço personalizado ao MEI de acordo com a sua atuação no mercado; entre os serviços ofertados ao MEI, estão:

- Elaboração de proposta de valor;
- Análise de documentação Jurídica e Fiscal;
- Orientação para emissão de notas fiscais;

- Realizar intermediação entre o MEI e o certame licitatório.

Dessa forma, em virtude da consultoria é possível sanar as dúvidas e dar toda orientação a respeito da utilização dos sistemas de compras, logo, destaca-se que todo o serviço ofertado pela consultoria MEI LICITA, contribui para o crescimento da economia local, visto que, busca auxiliar os Microempreendedores Individuais a prestarem serviços ao setor público para o seu crescimento e reconhecimento como empresa, gerando renda e empregos.

A empresa tem como razão social Consultoria Para MEI - ME Sociedade Simples, ou seja, estabelecida pela junção de duas ou mais pessoas que tem por intuito, o serviço de prestação de serviços. Assim, os próprios sócios realizam as atividades (Lafs Contabilidade, 2018). Microempresa - ME classificada com faturamento anual de até ou inferior a 360 mil, optante pelo Simples Nacional, no qual estabelece para o faturamento mínimo de 180 mil com 4% de alíquota anual, enquadrando a empresa.

Como estabelecido na descrição do plano de negócio da empresa ponto a ponto.

**Figura 1 - Canvas de negócios**



**Fonte:** Elaborado pelos Autores (2023)

#### **4.1 CANAIS**

Os canais da empresa funcionarão através website que contará com cadastros dos interessados na plataforma, reunindo dados dos clientes e oferecendo as melhores propostas. Usando telefone e e-mail para contato.

#### **4.2 RELAÇÕES COM CONSUMIDOR**

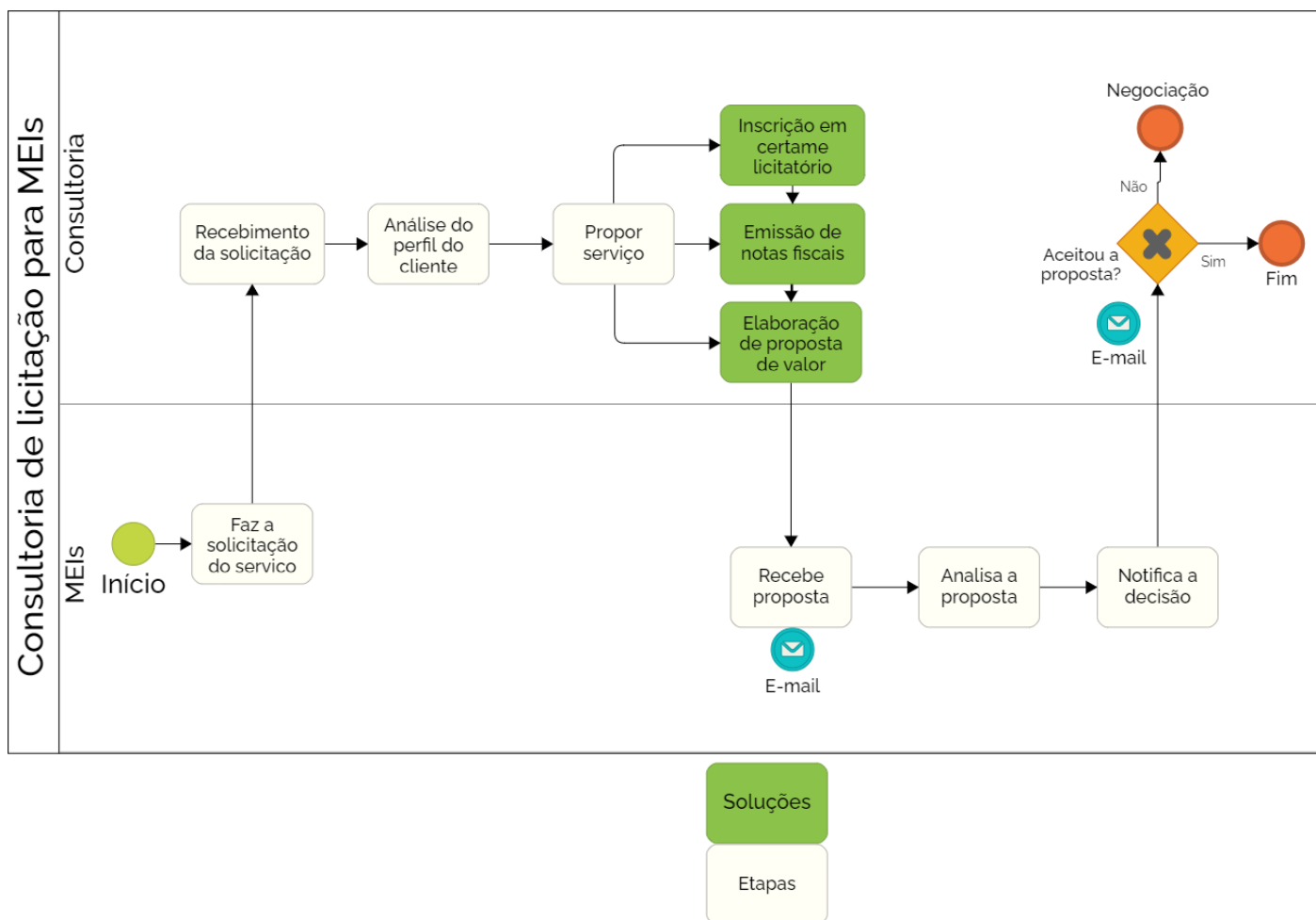
Sendo classificada como uma atividade sistêmica, a comunicação empresarial está relacionada com as estratégias estabelecidas pela organização. A fim de manter ou melhorar a sua imagem em relação aos seus clientes, assim otimizando as relações entre empresa e clientes (CAHEN, 1990 APUD RIBEIRO; LIMA, 2004). Por conta disso, a empresa MEI LICITA trabalhará em contato com seus clientes, tirando dúvidas e orientando acerca de todo processo licitatório.

#### **4.3 PROPOSTA DE VALOR**

Diante desse cenário, espera-se que o fluxo de trabalho do empreendimento siga o exposto na Figura 2, que exemplifica cada etapa e possibilidades de atuação de prestação de serviços para MEIs.

O fluxo tem como objetivo identificar as etapas e os processos do início ao fim com todos os agentes envolvidos no empreendimento. Também é uma ferramenta de mapeamento e consolidação de ideias para melhoria da organização e planejamento. A ideia é que este fluxo se altere em consonância com as mudanças internas e externas ao longo do tempo.

**Figura 2** - Fluxo de Trabalho MEI LICITA



**Fonte:** Elaborado pelos Autores (2022).

#### 4.4 ESTRUTURA DE CUSTOS

O MEI LICITA pretende atuar de forma online em suas atividades, como por exemplo na elaboração de propostas de valor. Por causa disso, a estrutura de custo é menor em relação aos trabalhos que optam pela prática presencial de suas atividades, assumindo gastos como materiais de escritório, aluguel e reformas de infraestrutura, transporte e outros.

#### 4.5 FONTE DE RECEITA

A consultoria oferece serviços de consultoria em licitações e busca esclarecer todos os aspectos relacionados à prestação do serviço, incluindo custos, prazos, confiança, otimização de informações e atendimento personalizado (OLIVEIRA, 1999). O MEI LICITA adota o modelo de comissão de 3% do lucro em certames vencidos.

#### **4.6 SEGMENTOS DE CLIENTES**

O segmento de clientes é os microempreendedores individuais, parcela significativa da população ativa no Brasil. O Portal do Empreendedor do Governo Federal informou que no ano de 2019, contou com mais 8 milhões de microempreendedores individuais (SOUZA; PETRINI, 2021).

#### **4.7 ATIVIDADES CHAVES**

O propósito da consultoria MEI LICITA é realizar a intermediação entre o micro empreendedor individual e o certame licitatório por intermédio da modalidade do pregão eletrônico, com a elaboração de proposta de valor, análise da documentação jurídica e fiscal e a orientação para emissão de notas fiscais.

#### **4.8 PARCEIROS CHAVES**

A consultoria visa realizar parcerias com as autarquias, prefeituras e as empresas públicas, com o fito de fortalecer e orientar o empreendedor de como iniciar o planejamento e o desenvolvimento, logo, o serviço é essencial para os empreendedores e principalmente para o desdobramento comercial e econômico local.

#### **4.9 RECURSOS CHAVES**

O MEI LICITA conta com recursos intelectuais e tecnológicos através da criação da própria consultoria. De acordo com o Canva Brasil, recursos intelectuais são intangíveis, como marcas, propriedade de conhecimento, patentes e direitos autorais, parcerias e base de dados de clientes, que são componentes cada vez mais importantes para um modelo de negócio forte. Portanto, são recursos complexos que podem se tornar uma vantagem competitiva. Os recursos tecnológicos, segundo a equipe editorial de Conceito de, são meios que utilizam a tecnologia para cumprir seu propósito. Esses recursos podem ser tangíveis, como computador, impressora ou outra máquina, ou intangíveis, como sistema, aplicação virtual, redes sociais, sites, ferramentas online e offline e computação em nuvem, que ajudam a desenvolver as operações das empresas e consultorias. A consultoria funcionará através de

um website, no qual será possível cadastrar os interessados na plataforma, oferecendo as melhores opções e propostas. Também será utilizado telefone e e-mail para contato.

Portanto, a consultoria procura agregar valor ao cliente e auxiliar os microempreendedores individuais a participarem do processo de licitação, oferecendo um serviço personalizado ao MEI de acordo com sua atuação no mercado, bem como sanando dúvidas e oferecendo suporte orientando sobre a utilização dos sistemas de compras, os quais são utilizados pelo setor público. Dessa maneira, a consultoria busca contribuir para que os MEIs passem a prestar serviços ao setor público para o seu próprio crescimento e reconhecimento como empresa, gerando renda e empregos locais.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Evidenciou-se que a inovação no setor público tem sido desígnio de interesse governamental e político nos últimos anos, logo, é em virtude dela que é possível aprimorar a qualidade dos serviços públicos — o qual é o esperado pela população — e implementar novas formas de lidar com as questões públicas de maneira mais eficiente e efetiva. Dessa maneira, surge o empreendedorismo no setor público, que conforme destacado pelos autores (Osborne; Gaebler, 1994), “O empreendedorismo ao setor público favorece a qualidade dos serviços públicos que serão prestados à sociedade, exigindo que os governos redefinam o seu papel através do compromisso e da garantia de aperfeiçoar a admissão aos serviços públicos”.

O microempreendedor individual pode ser considerado uma forma de inovação e de empreendedorismo voltado ao setor público, o qual visa incentivar o desenvolvimento dos trabalhadores que atuam na informalidade, o crescimento da economia e o desenvolvimento do comércio local por intermédio do incentivo aos pequenos negócios.

A consultoria pode ser entendida como a prestação de serviço oferecido às pequenas e médias empresas, independentemente do seu segmento, onde o consultor oferece um amparo ao cliente, com o viés de prevenir os erros e para verificar a melhor maneira de se manter no mercado competitivo.

Pelo presente estudo, conclui-se que através da proposta de criação da consultoria denominada MEI LICITA, que atua de maneira online, tendo, conseqüentemente, a baixa estrutura de custo, será uma possível facilitadora na intermediação entre os microempreendedores individuais e o certame licitatório através da modalidade do pregão

eletrônico de acordo com a nova Lei de Licitação nº14.133/2021 para o fomento da economia local, com o propósito ao ingresso do MEI nos processos de compras públicas para o desenvolvimento da economia local e para atenuar a situação dos trabalhadores informais.

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBURY, David. Fostering Innovation in Public Services , Public Money & Management, Taylor & Francis Journals, vol. 25(1), páginas 51-56, janeiro, 2005.

ALYRIO, Rovigati Danilo. Métodos e técnicas de pesquisa em administração. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ, 2009.

AVLONITIS, George J.; PASTATHOPOULOU, Paulina G.; GOUNARIS, Spiros P.. An empirically-based typology of product innovativeness for new financial services: success and failure scenarios. **Journal Of Product Innovation Management**, [S.L.], v. 18, n. 5, p. 324-342, set. 2001.

BERTOLDI, Eduarda Caberlon. O pregão eletrônico e a nova lei de licitações. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Universidade de Caxias do Sul, Canela, RS, Brasil, 2022.

BRASIL. Lei complementar n. 123, de 14 de setembro de 2006. Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm).

BRASIL. Lei complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, normas gerais, regime especial, arrecadação, fiscalização, cobrança e unificação dos impostos e contribuições sociais. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp128.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm). Acesso em: [data de acesso].

BRASIL. Lei n. 14.133, de 1 de abril de 2021. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm).

CAHEN, Roger. Tudo que seus gurus não lhe contaram sobre comunicação empresarial: a imagem como patrimônio da empresa e ferramenta de marketing. São Paulo: Best Seller, 1990.

CASEMIRO, Wellington; CARMO, Carla Elvira ; CASEMIRO, Filho Wellington.; GALANTE, Elisa Helena Lesqueves. Pequenos Empreendimentos nas Compras Públicas: Licitações como mecanismo das políticas regionais de desenvolvimento. *Derecho y Cambio Social*, v. 27, n. 2, p. 1-20, 2019.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

CONTE, Nilton Carlos. O poder de compras dos municípios como fator de desenvolvimento local/regional. In: VI Seminário de Desenvolvimento Local do Rio Grande do Sul, 2013, Santa



Cruz do Sul. Anais... [S.l.: s.n.], v. 6, p. 1-22. Disponível em: <https://www.unisc.br/site/sidr/2013/Textos/18-2.pdf>.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

IIZUKA, Edson Sadao; COSTA, Heise Santos. Negócios inclusivos liderados por mulheres empreendedoras: busca por avanços teóricos e empíricos. Cadernos Ebape.Br, Rio de Janeiro, v. 20, n. 4, p. 417-435, 2022. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1679-395120220011>.

LAFS Contabilidade. Tudo sobre os principais tipos societários para ME e EPP e suas características. 2018. Disponível em: <https://www.lafscontabilidade.com.br/blog/tudo-sobre-os-principais-tipos-societarios-para-me-e-epp-e-suas-caracteristicas/>. Acesso em: 17 set. 2018.

LOUREIRO, Felipe José. O Pregão Eletrônico e os princípios da administração pública. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Faculdade Baiana de Direito, Salvador - BA, 2018.

MACHADO, A. C. V. No Pregão, quando deve ser verificado a situação de empate ficto para concessão de direito de preferência à ME/EPP? 2017. Disponível em: <https://www.licita.coop.br/?area=blog&cod=39eb8a13999dc2c2835e360233268fa3&page=22>.

MULGAN, G.; Albury, D. Inovação no setor público. London: Strategy Unit; Cabinet Office, 2003.

Müller, Nicole Mendes. Nova Lei de licitações e contratos administrativos: as modalidades licitatórias previstas na Lei 14.133/21. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Centro Universitário de Brasília - UniCEUB, Brasília - DF, Brasil, 2021

Nações Unidas do Brasil. Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Brasília, DF, 2022. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs/8>.

OLIVEIRA, Djalma Pinho Rebouças de Oliveira. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

OSBORNE, Davi; GAEBLER; Ted. Ed. MH Comunicações, Brasília, 1994.

OSTERWALDER, A.; Pigneur, Y. Business Model Generation. Edição Wiley John & Sons. New Jersey, EUA, 2010.

QUEIROZ, José Menezes de. Inovações no pregão eletrônico em face da nova lei de licitações (Lei 14.133/2021). 2022. 42 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2022.

RIBEIRO, Sandro Virgílio Prado; LIMA, Ana Paula Campos. Comunicação organizacional e o papel das Relações Públicas no fomento de ações socialmente responsáveis. In: Anais do IV Encontro dos Núcleos de Pesquisa da Intercom, Pernambuco, Brasil, 2003. Pp. 1-15.

SANTOS, Lidiane; AMORIM, Dênia Aparecida. (2021, 17 de maio). Compras Governamentais: A Importância Das Micro E Pequenas Empresas para o Desenvolvimento Econômico Local. *Revista de Auditoria, Governança e Contabilidade (RAGC)*, v. [volume], n. [número], pp. 1-14.

SCHUMPETER, Joseph A. The Creative response in economic history. *Journal of Economic History*, Nov. 1947. p. 149-159.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). (2019, 20 de setembro). Confira as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/go/artigos/confira-as-diferencas-entre-micro-empresa-pequena-empresa-e-mei,cf9960ef67f4d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>.

SHIMA, Walter Tadahiro; COSTA, Armando dalla. Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. *Revista Economia & Tecnologia*, [S.L.], v. 2, n. 4, p. 1-9, 31 dez. 2006

SILVA, Paulo Cesar. Empreendedorismo e capacidade inovadora no setor público. 2020. 92 p. Curitiba: Contentus.

SILVA, SANTANA & TESTON ADVOGADOS. A Nova Lei de Licitações Lei n. 14.133/2021. 2022. Disponível em: <https://sst.adv.br/>.

SOUSA, Jefferson Lindberght; PAIVA, Fernando Gomes JÚNIOR; LIRA, Zara Barbosa. A abordagem multidimensional do empreendedorismo no setor público: o caso da ação empreendedora da Fundação Joaquim Nabuco. *Revista Gestão & Planejamento*, v. 11, n. 2, p. 337-354, 2010.

SOUZA, Fábio José.; PETRINI, Juliana Helena Ferreira. As contribuições do microempreendedor individual e sua importância no desenvolvimento do cenário econômico na cidade de Bauru e região. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Centro Universitário Sagrado Coração, Bauru - SP, 2021.

SOUZA, Welson Kleiton Antônio; MACIEL, Leonardo Lacerda Bittencourt. Fomento à participação de micro e pequenas empresas nas compras públicas: impacto da regulamentação da lei complementar nº147/2014 em Minas Gerais. In: *Anais do IX Congresso Consad de Gestão Pública*, Brasília, Brasil, 2021, pp. 1-26.

SWINBURN, Gwen; GOGA, Soraya; MURPHY, Fergus. *Desenvolvimento Econômico Local: Um manual para a implementação de estratégias para o desenvolvimento econômico local e planos de ação*. 2006.

TRIBUNAL DE CONTAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (TCE). *Formação do Pregoeiro*. Rio de Janeiro, RJ, novembro de 2020.

VALADARES, Josiel; EMMENDOERFER, Magnus. A Incorporação do Empreendedorismo no Setor Público: reflexões baseadas no contexto brasileiro. *Revista de Ciências da Administração*, [S. l.], v. 1, n. 1, p. 82–98, 2015. DOI: 10.5007/2175-8077.2015v17n41p82.