



CARTILHA

COMPRAS PÚBLICAS

© 2021. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.º 9.610).

Informações e contato:

SEBRAE Paraná
Rua Caeté, 150 – Prado Velho
CEP 80220-300 – Curitiba – PR
Internet: www.sebrae.pr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Fernando Moraes

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta
Júlio Cesar Agostini
José Gava Neto

Unidade de Ambiente e Negócios Empresariais

Luiz Antonio Rolim de Moura
Juliana Marina Schvenger

Unidade de Ambiente e Relacionamento

Vânia Paula Cruz

Coordenação Estadual Canal de Atendimento Sala do Empreendedor

Carla Selva Rodrigues dos Santos

Unidade de Gestão e Inovação de Produtos

Joana D'Arc Julia de Melo

Coordenação Técnica do Desenvolvimento

João Luis de Moura

Elaboração do conteúdo ou conteudista

João Carlos de Andrade

Editoração e Revisão de Texto

Ceolin & Lima Serviços Ltda.

sumário

Palavra da Diretoria.....5

Introdução.....6

O que você encontra aqui8

**Olha o quanto o governo compra, veja
a oportunidade 9**

**O que você precisa saber para vender
para o governo.....10**

Procure o SEBRAE10

Conheça o que é licitação, suas modalidades, tipos e valores.....11

Saiba qual a Documentação necessária para um
processo licitatório15

Conheça sobre os pagamentos dos órgãos públicos.....19

Saiba como deve ser distribuído seu tempo numa licitação21

Verifique se sua empresa se enquadra como micro e pequena
empresa.....22

1ª Parada

O que você precisa saber durante23

Identifique quem é seu cliente potencial23

Leia e estude o edital antes de participar de uma licitação28

Veja os riscos de fornecer antes de entrar numa licitação.....29

Faça valer seu direito de tratamento diferenciado enquanto MPE.....32

2ª Parada

O que você precisa saber depois37

Como participante de uma licitação você possui algumas responsabilidades37

3ª Parada

Dicas para quem está começando39

Procure começar ofertando apenas em itens de um pregão ou licitações de valores baixos39

Qualifique alguém na sua empresa para realizar as vendas para o governo40

Estude toda a legislação de compras41

Comece com as dispensas de licitação por limite de valor43

Tenha atenção redobrada com as contratações públicas de bens, serviços e obras44

Todos contra a corrupção45

Palavra da Diretoria

Um mercado de oportunidades

As compras governamentais são mercado aberto para micro e pequenas empresas.

Com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa os empreendedores conquistaram um tratamento diferenciado, que os torna mais competitivos na hora de participar de uma licitação em órgãos de governos municipal, estadual e federal. Contudo, é preciso estar preparado para entender os processos legais, normas e as peculiaridades que este tipo de negociação com o poder público exigem.

Para levar mais informações, conhecer sobre as licitações e preparar microempreendedores individuais e empresários de micro e pequenas empresas para as compras governamentais, o Sebrae/PR criou essa cartilha, que trata do tema de forma prática.

O Sebrae/PR atua em todo Estado para o fortalecimento de um ambiente que facilita e estimula novos negócios, beneficiando não apenas as micro e pequenas empresas e os microempreendedores individuais, mas a economia e a sociedade. Os pequenos negócios, quando vendem para os órgãos públicos de suas cidades e regiões, fortalecem a cadeia econômica local. Assim, aproveitar as compras governamentais para fomentar negócios e estar preparado para atender esse mercado significa gerar mais oportunidades de emprego e renda no seu município.

A missão do Sebrae/PR é promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e estimular o empreendedorismo. No Paraná, há mais de 40 anos auxiliamos empreendedores a constituir e dar continuidade a negócios que são a base da economia nos 399 municípios do Estado.

Disponibilizar soluções, auxiliar e preparar empresas para o mercado das compras governamentais é, acima de tudo, uma estratégia de atuação para o desenvolvimento da economia paranaense.

Contem sempre com o Sebrae, parceiro dos pequenos negócios no Paraná.

Vitor Roberto Tioqueta
Diretor-Superintendente

Julio Cezar Agostini
Diretor de Operações

José Gava Neto
Diretor de Administração e Finanças

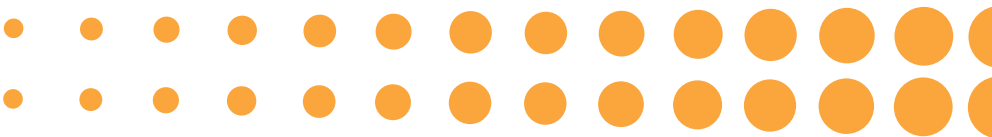
Diretoria Executiva do Sebrae/PR



Introdução

As Compras Públicas e Governamentais podem ser um ótimo negócio para os pequenos empreendimentos do Paraná. Desde 1988, com a promulgação da Constituição Federal, os pequenos negócios passaram a ter tratamento diferenciado, favorecido e simplificado nas suas obrigações. No ano de 2006 a Lei Complementar nº 123, mais conhecida como Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, concede às Micro e Pequena Empresas (MPE) um espaço maior no quesito acesso à mercados e licitações. A atualização ocorrida em 2014 pela Lei Complementar (LC) nº 147, ampliou o leque de benefícios nas licitações, aumentando ainda mais a competitividade dos pequenos empreendimentos diante das médias e grandes empresas. As leis complementares 123 e 147 não possuem em seus objetivos apenas o favorecimento dos pequenos negócios, mas também a simplificação de suas obrigações e o acesso às licitações de modo a incentivá-las.

Este ambiente legal foi responsável no ano de 2015, por uma representatividade da MPE nas compras públicas de 16,9% do total gasto pelo Governo Federal, o equivalente a R\$ 7 bilhões. As MPEs são responsáveis por 27% do Produto Interno Bruto do Brasil (PIB) e por 52% dos empregos formais, de acordo com o último levantamento do SEBRAE, o que consequentemente gera mais oportunidades de negócios e um desenvolvimento social e econômico em suas regiões, municípios e estados.



Entrar no mercado das compras públicas no Brasil pode ser utilizado como uma estratégia para as MPEs e para o microempreendedor individual (MEI), visando ao crescimento e ao desenvolvimento sustentável dos seus negócios em um mercado cada vez mais competitivo. Essa cartilha foi elaborada para que você empreendedor, tenha acesso a todas as informações que norteiam esse mercado de oportunidades.

O SEBRAE/PR e a salas do empreendedor de sua região se colocam à disposição para esclarecer eventuais dúvidas.

Boa leitura.



O que você encontra aqui

Vocês empreendedores estão sempre em busca de novas oportunidades, e ser um fornecedor do governo municipal, estadual ou federal, por meio de licitações públicas é uma delas. Para ser competitivo não basta apenas conhecer essas oportunidades, é necessário estar preparado e saber as regras na hora de vender para a Administração Pública.

A Lei Complementar nº 123/2006 trouxe vários benefícios e tratamento diferenciado e favorecido para a participação das Micro e Pequenas Empresas - MPEs em licitações. Hoje em dia as MPEs só tem a ganhar ao aproveitar as oportunidades da compra governamental.

Conhecer o melhor caminho é, sem dúvida, a maneira adequada para se chegar mais rápido e de forma acertada ao destino pretendido. Isso vale para também para o caminho promissor que leva uma Micro e Pequena Empresa – MPE, a fornecer para o governo, entendendo e minimizando os riscos para o negócio.

Esta cartilha foi desenvolvida para prover aos empreendedores informações sobre como fornecer, através de suas micro e pequenas empresas, os produtos e serviços demandados pelo governo.

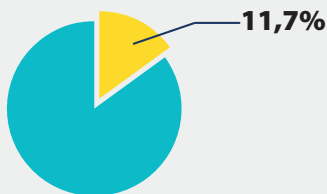
Olha o quanto o governo compra, veja a oportunidade

Como MEI você pode ser fornecedor dos Governos Federal, Estadual e Municipal, veja abaixo o tamanho dessa oportunidade:

OPORTUNIDADE PARA O MEI COMPRAS GOVERNAMENTAIS



Valor total de contratos em 2018
foi de **R\$ 26,8 bilhões de Reais**



As Micro e Pequenas Empresas
tiveram, em 2018, participação
de **11,7%, de R\$ 3,16 bilhões**

UM MAR DE OPORTUNIDADES!!!

Acesse o portal Compra Paraná (www.comprapr.com.br) ou o portal Compras Net a nível federal (<http://www.comprasgovernamentais.gov.br/>) para acompanhar os números atualizados por município, estado ou segmento de atuação.



Escritório de Compras Públicas Virtual

Amplie suas possibilidades no mercado de licitações e seja um fornecedor do seu segmento no setor público.

Empresário, no Escritório de Compras Públicas Virtual, você terá acesso a **todas as informações para se tornar um fornecedor do Governo, conhecendo com segurança os editais disponíveis para o seu negócio.**

O que você precisa saber para vender para o governo

Origem

O quê você precisa saber antes

1

Procure o SEBRAE a Sala do Empreendedor e Prefeitura do seu Município

Buscar novos negócios em compras públicas é um processo cheio de regras e responsabilidades.



Legislação
Licitações
Modalidades
Edital



Buscar negócios em
compras públicas

Capacitação
em Compras
Governamentais

Procurar a Sala do Empreendedor ou o Sebrae mais perto.

O SEBRAE tem capacitação em **Compras Governamentais** elaborado com a indicação de quais leis precisam ser lidas e de como devemos analisar os editais de licitação curso pode ser feito de forma presencial ou a distância, pela internet.



On line

Curso de Compras Governamentais:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Escritório Virtual de Compras Públicas – Canal direto com o fornecedor qualificado: <https://www.sebraepr.com.br/compra-parana/>

Portal de compras públicas:

<https://www.portaldecompraspublicas.com.br/18/>



Presencial

Procure um SEBRAE perto de você

<https://www.sebraepr.com.br/canais-do-sebrae/>

2

Conheça o que é licitação, suas modalidades, tipos e valores

O que é licitação?

É o procedimento administrativo formal em que a Administração Pública convoca, por meio de condições estabelecidas em ato próprio (edital ou convite), empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços.

Modalidades de Licitação

As modalidades de licitação existentes e suas características foram instituídas por duas leis, a Lei nº 8.666/1993 e Lei nº 10520/2002. Veja a seguir as modalidades e as principais características:

CONCORRÊNCIA

Destinada à contratação de obras, serviços e compras.

Realizada entre interessados do ramo de que trata o objeto da licitação que na fase de habilitação preliminar comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital.

30 dias para o tipo menor preço e 45 dias para o tipo melhor técnica ou técnica e preço, contados da publicação em Diário Oficial e Jornal de grande circulação.

CARTA CONVITE

Modalidade pela qual algum órgão de administração pública convida, no mínimo, três empresas para participação.

Podem participar empresas cadastradas ou não, convidadas ou não em número mínimo de três.

05 (cinco) dias úteis, contados a partir da expedição do convite ou ainda da efetiva disponibilidade do edital.

TOMADA DE PREÇO

É a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas.

interessados devidamente cadastrados atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a qualificação.

15 dias para o tipo menor preço e 30 (trinta) dias para o tipo melhor técnica ou técnica e preço, contados da publicação em Diário Oficial e Jornal de grande circulação.

PREGÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO

É a modalidade de licitação que é feita em sessão pública, por meio de propostas de preços escritas lances verbais ou eletrônica via internet.

Livre concorrência.

No mínimo 8 dias úteis. Observar edital.

DISPENSA DE LICITAÇÃO

Normalmente se usa esta modalidade de licitação quando há necessidade de determinado produto, ou serviço, com urgência.

Livre concorrência.

Menor prazo possível.

INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO

É usada sempre que a Administração precisa comprar algo que apenas um fornecedor fabrica, confecciona e/ou vende. Este fornecedor é exclusivo.

Único fornecedor.

Conforme acordado com o fornecedor.

Tipos de licitação

O tipo de licitação é como a administração pública define o critério de julgamento da proposta. Os tipos de licitações são aplicáveis a quase todas as modalidades de licitação, exceto na modalidade concurso. Os principais tipos de licitação para o julgamento e análise das propostas são:



Menor preço:

Utilizada quando o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração determinar que seja vencedor o licitante que apresentar a proposta de acordo com as especificações do edital e ofertar o menor preço.



Melhor Técnica:

Utilizada exclusivamente para contratação de serviços de natureza predominantemente intelectual e o edital determina o preço máximo que a Administração se propõe a pagar.



Técnica e Preço:

Tipo de licitação onde a proposta mais vantajosa para a administração tem como critério de julgamento a maior média ponderada, considerando-se as notas obtidas nas propostas de preço e de técnica. Obrigatoriamente utilizada para a contratação de bens e serviços de informática.



Maior Lance ou Oferta:

O vencedor será o licitante que apresentar a proposta ou o lance com maior preço dentre os licitantes qualificados. A classificação se dará pela ordem decrescente dos preços propostos. Tipo de licitação utilizado nos casos de alienação de bens e concessão de direito real de uso.

Valores – limites de participação financeira nas licitações

De acordo com o art. 23 da Lei Federal 8.666/93 e a Lei nº 11.107/05 dos Consórcios Públicos, assim são definidos os valores limites para cada modalidade de licitação:

LIMITES DE PARTICIPAÇÃO FINANCEIRA NAS LICITAÇÕES				
Modalidades de licitação	Objeto	Lei nº 8.666/93 da Licitação	Lei nº 11.107/05 dos Consórcios Públicos	
Convite	Obras e Serviços de Engenharia	Até R\$ 330.000,00	Até R\$ 300.000,00	Até R\$ 450.000,00
	Bens e Serviços comuns	Até R\$ 176.000,00	Até R\$ 160.000,00	Até R\$ 240.000,00
Tomada de Preços	Obras e Serviços de Engenharia	Até R\$ 3.300.000,00	Até R\$ 3.000.000,00	Até R\$ 4.500.000,00
	Bens e Serviços comuns	Até R\$ 1.430.000,00	Até R\$ 1.300.000,00	Até R\$ 1.950.000,00
Concorrência	Obras e Serviços de Engenharia	Acima de R\$ 3.300.000,00	Acima de R\$ 3.000.000,00	Acima de R\$ 4.500.000,00
	Bens e Serviços comuns	Acima de R\$ 1.430.000,00	Acima de R\$ 1.300.000,00	Acima de R\$ 1.950.000,00

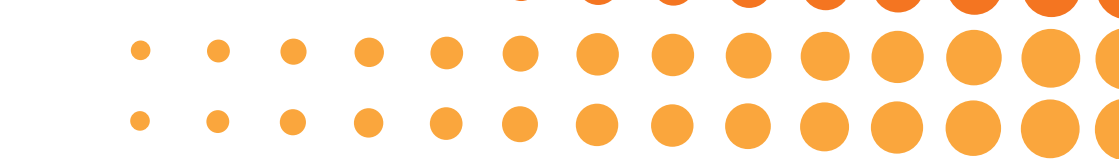
Fonte: Lei nº 8.666/93 e Lei nº 11.107/05

Observação - Dispensa de Licitação:

Para obras e serviços de engenharia: *até R\$ 33.000,00*

Para bens e serviços comuns (compras e serviços): *dispensa de licitação até R\$ 17.600,00*

Atenção: O decreto nº 9.412 de 18 de junho de 2018, atualiza os valores das modalidades de licitação referente ao artigo 23 da Lei 8.666/93.

3

Saiba qual a documentação necessária para um processo licitatório

Você precisa estar regular com o governo, é esse um dos pré-requisitos para participar das compras públicas e governamentais. Veja a seguir a documentação necessária para cada nível do processo de licitação:

NÍVEL DE CREDENCIAMENTO

- 1 É preciso estar previamente cadastrado ou apresentar os documentos para realização do cadastro, conforme prevê a Lei Federal 8.666/93.
- 2 O registro cadastral de cada órgão deverá ter ampla divulgação e estar permanentemente aberto aos interessados. Será fornecido certificado aos inscritos, renovável sempre que atualizarem o registro.
- 3 O Certificado de Registro Cadastral-CRC pode substituir os documentos de habilitação quanto às informações disponibilizadas em sistema informatizado.
- 4 Além do CRC, existem outros tipos de cadastros, como por exemplo o SICAF (Sistema Integrado de Cadastro de Fornecedores), imprescindível para órgãos da esfera Federal. Para mais informações acesse www.comprasgovernamentais.gov.br.

NÍVEL DE HABILITAÇÃO

- 1 Cédula de identidade;
- 2 Registro comercial, no caso de empresa individual;
- 3 Ato constitutivo, estatuto ou contrato social em vigor, devidamente registrado, em se tratando de sociedades comerciais, e no caso de sociedades por ações, acompanhado de documentos de eleição de seus administradores;
- 4 Inscrição do ato constitutivo, no caso de sociedades civis, acompanhada de prova de diretoria em exercício;
- 5 Decreto de autorização, em se tratando de empresa ou sociedade estrangeira em funcionamento no País, e ato de registro ou autorização para funcionamento expedido pelo órgão competente, quando a atividade assim o exigir.

NÍVEL DE REGULARIDADE FISCAL

- 1 Prova de Inscrição no Cadastro de Pessoas Física e Jurídica;
- 2 Prova de Inscrição no cadastro de contribuintes, ICMS/ISS;

3 Prova de Regularidade com a Fazenda Federal: Apresentação da Certidão Negativa de Débitos de Tributos e Contribuições Federais emitida pela Receita Federal, pode ser emitida pelo site www.receita.fazenda.gov.br;

4 Prova de Regularidade com a Fazenda Estadual: Certidão emitida pela Secretaria da Fazenda Estadual;

5 Prova de Regularidade com a Fazenda Municipal: Esta certidão deverá ser solicitada na Secretaria de Estado Municipal de sua cidade;

6 Prova de Regularidade com a Procuradoria da Fazenda Nacional: Apresentação da Certidão Quanto a Dívida Ativa da União, emitida pela Procuradoria da Fazenda Nacional pode ser acessada em www.pgfn.fazenda.gov.br;

7 Prova de Regularidade com a Seguridade Social: Apresentação da Certidão Negativa de Débitos – CND emitida pela Previdência Social, pode ser obtida em www.mpas.gov.br;

Para os MEIs, existem duas situações, em que são solicitados documentos diferentes :

- 8**
- **Empreendedor Individual sem empregado:** Prova de Quitação com a Fazenda Federal (Secretaria da Receita Federal e Procuradoria Geral da Fazenda Nacional- Dívida Ativa) e Certidão Negativa do INSS.
 - **Empreendedor Individual com empregado:** Prova de Quitação com a Fazenda Federal (Secretaria da Receita Federal e Procuradoria Geral da Fazenda Nacional – Dívida Ativa); Certidão Negativa do FGTS e Certidão Negativa do INSS.

NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

1

Registro ou inscrição na entidade profissional competente;

2

Comprovação de aptidão para desempenho de atividade pertinente e compatível em características, quantidades e prazos com o objeto da licitação, e indicação das instalações e do aparelhamento e do pessoal técnico adequados e disponíveis para a realização do objeto da licitação, bem como da qualificação de cada um dos membros da equipe técnica que se responsabilizará pelos trabalhos;

3

Comprovação, fornecida pelo órgão licitante, de que recebeu os documentos, e, quando exigido, de que tomou conhecimento de todas as informações e das condições locais para o cumprimento das obrigações objeto da licitação;

4

Prova de atendimento de requisitos previstos em lei especial, quando for o caso.

NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

1

Balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício social, já exigíveis e apresentados na forma da lei, que comprovem a boa situação financeira da empresa, vedada a sua substituição por balancetes ou balanços provisórios, podendo ser atualizados por índices oficiais quando encerrado há mais de 3 (três) meses da data de apresentação da proposta.

2

Certidão negativa de falência ou concordata expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica, ou de execução patrimonial, expedida no domicílio da pessoa física.

3

Garantia nas mesmas modalidades e critérios previstos no “caput” e § 1º do art. 56 desta Lei, limitada a 1% (um por cento) do valor estimado do objeto da contratação.

4

Conheça sobre os pagamentos dos órgãos públicos

LEMBRE-SE QUE:

- Os órgãos também funcionam como empresas e que as despesas dos fornecedores terão seus pagamentos efetuados somente após a execução das atividades, no todo ou em parte, conforme dispuser a convocação e o contrato.
- Fica a administração pública obrigada a efetuar pagamento de despesas que realizar nos prazos indicados no termo de contrato ou instrumento equivalente.
- Assim como qualquer empresa, a Administração Pública possui processos e seus prazos sempre cumpridos, podendo em alguns momentos, haver atraso por problemas em notas fiscais/faturas ou eventual falta de orçamento público (comprador), mas não se preocupe, pois todas as dívidas são sempre quitadas com correção monetária.

- 
- Vale ressaltar aqui que a Administração Pública só pode ser considerada inadimplente após 90 (noventa) dias de atraso nos pagamentos, conforme prevê o art. 78, inciso XV, da lei 8666/93.

O QUE DIZ A LEI SOBRE OS PRAZOS DE PAGAMENTO

- Prazo de 30 dias - Normalmente os processos que envolvem pagamentos costumam ter duração de até 30 (trinta) dias a partir da data de emissão e apresentação da nota fiscal.
- Prazo de 05 dias - Em casos em que há Dispensa de Licitação a lei estipula que o prazo máximo para pagamento deve ser reduzido para 5 (cinco) dias (§3º do art. 5º da Lei 8666/93), essa mesma regra é utilizada nos casos de pagamento de serviços continuados (IN SLTI 2/2008, art. 36, §3º).

O QUE FAZER SE O PAGAMENTO ATRASAR E SUA EMPRESA ESTIVER REGULAR COM O GOVERNO

- Notificar a Administração sobre a existência do débito, valor, atualização monetária e juros – se previstos no contrato – estabelecendo prazo para pagamento, conforme o art. 40, inc. XIV, alíneas “c” e “d”, e art. 55, inc. III, ambos da Lei nº 8.666/1993. Essa notificação até pode ser judicial ou extrajudicial, mediante algum documento que comprove o aviso. Recomenda-se a notificação simples por carta, entregue diretamente ao fiscal do contrato, com recibo.
- A paralisação do serviço ou interrupção do fornecimento poderá ocorrer após atraso no pagamento superior a 90 dias mediante a suspensão ou rescisão contratual, conforme o caso. O empresário deverá informar a administração de que está tomando esta decisão e embasá-la conforme a legislação

aplicável e, se for o caso, o dispositivo contratual que estabelece essa possibilidade.

- Não sendo efetuado o pagamento, o fornecedor deve ingressar judicialmente com ação de cobrança ou execução. Se todas as obrigações do empresário estão em dia, a Administração foi notificada e nada foi feito para quitar o débito, não existe outra solução que não seja recorrer ao Judiciário.

5

Saiba como deve ser distribuído seu tempo numa licitação

Prepare-se para distribuir o seu tempo dessa forma e os resultados começarão a aparecer naturalmente.

Concentre-se em participar da sessão pública de forma objetiva. Nessa etapa você deve confirmar todo o esforço anterior

59%

30%

Preocupe-se em regularizar os documentos e preparar os envelopes. Essa etapa garante que poderá participar da licitação.

Concentre-se em participar da sessão pública de forma objetiva. Nessa etapa você deve confirmar todo o esforço anterior

10%

1%

ANÁLISE DE RISCOS E OPORTUNIDADES

REGULARIZAÇÃO DE DOCUMENTOS E PREPARAÇÃO DOS ENVELOPES PARA A LICITAÇÃO

SESSÃO PÚBLICA

RESPOSTA DE RECURSOS, QUESTIONAMENTOS OU RESOLUÇÃO DE OUTRAS ATIVIDADES RELATIVA À LICITAÇÃO

6

Verifique se sua empresa se enquadra como micro e pequena empresa

Antes de entrar em um processo licitatório e concorrer para ser um possível fornecedor dos órgãos governamentais e públicos, é preciso conhecer claramente qual o porte da sua empresa, qual a sua atividade econômica (bens ou serviços), e se os produtos ou serviços se encaixam nas oportunidades oferecidas pela Administração Pública.

Para que você descubra qual o porte da sua empresa deverá se basear em duas informações primordiais estipuladas pela Lei Complementar 123/06 como condições de enquadramento:

CONDIÇÕES DE ENQUADRAMENTO MEI, ME E EPP

1

A primeira informação se refere ao registro das empresas, a LC estabelece que microempreendedores individuais são as pessoas que trabalham por conta própria e possuem registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e, microempresas ou empresas de pequeno porte como sociedade empresária, sociedade simples e empresários devidamente registrados na Junta Comercial estadual ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas (cartório).

2

- Microempreendedor individual (MEI): Empresa a qual sua receita bruta anual seja igual ou inferior a R\$ 81 mil (oitenta e um mil reais), podendo se ajustar ao Simples Nacional. O MEI em particularidade, não poderá ter participação em outra empresa como sócio ou titular;
- Microempresa (ME): Empresa a qual sua receita bruta anual seja igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), podendo se ajustar ao Simples Nacional;
- Empresa de Pequeno Porte (EPP): Empresa a qual sua receita bruta anual seja superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais), podendo se ajustar ao Simples Nacional.

1ª Parada

O que você precisa saber durante

1

Identifique quem é seu cliente potencial

É primordial conhecer o cliente!



Para quem eu consigo fornecer?

É melhor fornecer direto para a prefeitura, pois é aqui pertinho ou posso fornecer para o Governo do estado?

Existe algum órgão comprador do Governo Federal aqui no município ou posso mandar o produto por correio se a entrega for na capital?

Cada vez mais os órgãos informam sua previsão anual de compras, assim, você sabe antecipadamente o que será comprado, em quais quantidades e as características dos produtos e serviços.



Escolha um comprador público de cada vez. Saiba que cada um pode ter as suas regras específicas, seus processos de licitação podem ser presenciais ou eletrônicos e há muita informação nova a ser conhecida. Depois que já estiver ganhando dinheiro de forma recorrente com um órgão comprador é bem mais simples ampliar a sua participação nas licitações de outras instituições.

Cadastre-se no portal de compras ou no processo de credenciamento como fornecedor

Agora que você definiu seu cliente potencial, é importante entender como funciona o portal de compras no qual o órgão público está cadastrado, solicitar que as licitações sejam enviadas para você por e-mail, já direto na sua área de atuação e buscar alternativas que possam lhe ser úteis para escolher a melhor licitação na qual participar.

Os órgãos públicos são compradores recorrentes, não é preciso pressa para fornecer em uma licitação em particular. Certamente num período de tempo relativamente próximo haverá uma nova licitação do mesmo item.

Tenha paciência e prudência que possa participar de uma licitação em que você esteja preparado, o que pode gerar uma venda lucrativa. Filtre as oportunidades, fique com aquelas em que você é competitivo, por exemplo, se você optar por fornecer para Comprasnet do Governo Federal, poderá se tornar um excelente fornecedor focado nessa ferramenta.

Quando você conhece bem uma ferramenta, passa a ter acesso a um grande número de compradores potenciais que trabalham todos seguindo as mesmas regras.

Avalie esta estratégia de focar num portal.

Segue abaixo a tabela com os principais portais de compras dos governos federal, estadual e outros:

PORTAIS DE COMPRAS		
Órgão/Instituição/Estado		Endereço eletrônico
Federais	Compras Governamentais	https://www.gov.br/compras/pt-br/
	Banco do Brasil	http://www.licitacoes-e.com.br
	Caixa Econômica	http://www5.caixa.gov.br/fornecedores/pregao_internet/
Estadual	Acre	http://www.acrecompra.ac.gov.br/
	Alagoas	http://www.compras.al.gov.br/
	Amapá	http://www.compras.ap.gov.br/
	Amazonas	http://www.e-compras.am.gov.br/publico/
	Bahia	http://www.comprasnet.ba.gov.br/
	Ceará	http://www.portalcompras.ce.gov.br/
	Distrito Federal	www.compras.df.gov.br
	Espírito Santo	http://www.compras.es.gov.br/
	Goiás	http://www.comprasnet.go.gov.br/
	Maranhão	http://www.compras.ma.gov.br/home/
	Mato Grosso	https://aquisicoes.gestao.mt.gov.br/sgc/faces/pub/sgc/central/EditalPageList.jsp
	Mato Grosso do Sul	http://www.centraldecompras.ms.gov.br/
	Minas Gerais	http://www.compras.mg.gov.br/
	Pará	http://www.compraspara.pa.gov.br/site/
	Paraíba	http://www.centraldecompras.pb.gov.br/
	Paraná	http://www.comprasparana.pr.gov.br/
	Pernambuco	http://www.compras.pe.gov.br/
	Piauí	http://licitacao.administracao.pi.gov.br/index.php

Estadual	Rio de Janeiro	https://www.compras.rj.gov.br
	Rio Grande do Norte	http://www.compras.rn.gov.br/
	Rio Grande do Sul	https://www.compras.rs.gov.br/editais/pesquisar
	Rondônia	http://www.supel.ro.gov.br/
	Roraima	http://www.cpl.rr.gov.br/
	Santa Catarina	http://www.portaldecompras.sc.gov.br/
	São Paulo	http://www.bec.sp.gov.br/Publico/Aspx/Home.aspx
	Sergipe	http://www.comprasnet.se.gov.br/
	Tocantins	http://www.compras.to.gov.br
	Escritório Virtual de Compras Públicas – dos Municípios do Paraná.	https://www.sebraepr.com.br/compra-parana/
	Prefeitura de São Paulo (SP)	http://e-negocioscidadesp.prefeitura.sp.gov.br/

Veja as oportunidades de compras governamentais no Paraná, com o Portal Compras Paraná que você pode acessar no link: <http://www.comprasparana.pr.gov.br/> e o Escritório Virtual de Compras Públicas que você pode acessar no link: <http://comprapr.com.br/>

O Escritório Virtual de Compras Públicas possui algumas vantagens importantes para as MPEs.

ESCRITÓRIO VIRTUAL DE COMPRAS PÚBLICAS



Amplia as oportunidades de negócio.

Oferece informação para que sua empresa possa participar do mercado de licitações de sua região.

Oportuniza o aumento de receita de sua empresa, com as novas oportunidades de negócios.

Informa diariamente por email sobre oportunidades de negócios do seu setor na região.

Possibilita o conhecimento e o uso dos benefícios do tratamento diferenciado para as MPEs.



Assim como nos órgãos do governo federal e do governo estadual, sua empresa pode participar das compras públicas municipais, onde estão concentradas um maior número de aquisições, sejam de produtos, serviços ou obras.

O SEBRAE e a Prefeitura de sua cidade disponibilizam as salas do empreendedor para consultas e informações. As salas do empreendedor têm como objetivo:

- incentivar a regularização de negócios informais que se enquadrem nos requisitos estabelecidos pela LC 123/06;
- facilitar a abertura de novas empresas e;
- oferecer serviços aos Microempreendedores individuais (MEI), prestando informações e orientações sobre formalização e funcionamento de empresas e licitações públicas.

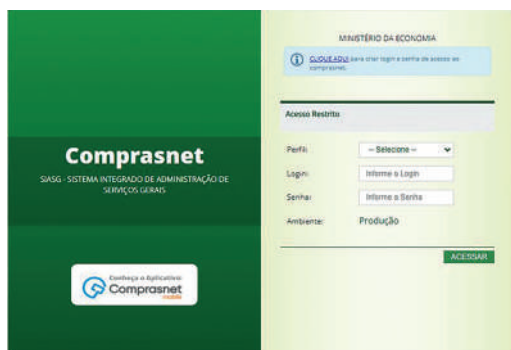


2

Leia e estude o edital antes de participar de uma licitação

Leia e estude o edital, pois nele você encontrará as informações necessárias para fazer a análise de risco e definir se vai ou não participar daquela licitação e também se vai gastar mais tempo para disputar esta oportunidade.

No edital você encontrará todas as regras que deverão ser cumpridas e, muitas vezes, nas entrelinhas, podem aparecer pequenos detalhes que se transformam em grandes problemas.



Disputar uma licitação é decidir gastar tempo na preparação da proposta e essa é uma decisão que deve ser tomada com muito critério, pois isso é um processo com início, meio e fim.

3

Veja os riscos de fornecer antes de entrar numa licitação

Você pode não estar preparado para uma licitação, e isso já insere um risco considerável na sua participação na licitação pública. É necessário que você avalie, à luz do edital, o *status* operacional de sua empresa, pois pequenos problemas de atendimento as regras estipuladas no edital podem causar sanções e multas. Por isso, cada novo edital de licitação merece uma análise de riscos.

Utilize o “**FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE RISCO**”, para cada licitação pública que tiver a intenção de participar e em função das respostas “Sim”, “Não” ou “Não sei” obtenha o grau de risco de sua participação, ou seja, se o risco é de alto, médio ou baixo.

O importante é participar, ganhar, fornecer o produto/serviço com uma margem de lucro.

As compras públicas são uma oportunidade para ganhar dinheiro e desenvolver sua empresa.

FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE RISCO			
Data: / /	Marque "X" na resposta mais apropriada para este pr de Licitação		
Edital nº:			
Valor:			
Equipe:			
Pergunta para avaliar risco	Sim	Não	Não sei
1) Conseguiremos fornecer o Material/Serviço no Prazo?			
2) Ao analisarmos algumas variáveis que não dependem de nós, como sazonalidade, safra, disponibilidade de matéria-prima, etc. perguntamos: teremos condições de suprir essas restrições com nosso próprio recurso para atendermos ao pedido caso sejamos declarados vencedores?			
3) Os custos de transporte, mão de obra, impostos, embalagem e outros indiretos, de qualquer natureza, estão inclusos no preço que pretendemos praticar?			
4) Será que nós entendemos exatamente o que teremos de entregar, em que prazo, em qual local e com qual nível de qualidade? Teremos condições de substituir algum produto, ou todos, se eles não forem aceitos pelo comprador?			
5) Qual o nosso preço mínimo para essa oferta? O preço mínimo cobre todos os custos? <i>(Nunca reduza o valor da oferta abaixo do preço mínimo decidido em conjunto).</i>			
6) Conseguiremos sobreviver se ocorrer atraso no pagamento? E se esse atraso for maior do que seis meses?			
7) Conseguiremos nos comprometer com essa entrega sem prejudicar o dia a dia da organização/empresa/produção?			
8) Podemos fazer a entrega sem comprometer a matéria-prima dos outros pedidos?			
9) Conhecemos claramente quais são os passos para receber o dinheiro? <i>(O Órgão para o qual pretendemos fornecer está pagando em dia? Se não está, atrasa quanto tempo? Alguns dias? Meses?)</i>			
10) Conseguiremos tocar o nosso dia a dia e manter todos os impostos pagos (em dia) durante todo o contrato? <i>(Sabendo que isso é condição para receber os pagamentos dos compradores públicos?)</i>			
TOTAL			
OBSERVAÇÃO IMPORTANTE: Preencha um formulário para cada Edital de Licitação em que planeja participar. Reúna-se com seus sócios, sua família ou com as pessoas responsáveis pela produção e entrega dos produtos/serviços e preencha o formulário com a opinião de consenso do grupo.			

COMO VOCÊ DEVE ANALISAR AS RESPOSTAS DO “FORMULÁRIO DE ANÁLISE DE RISCO”?



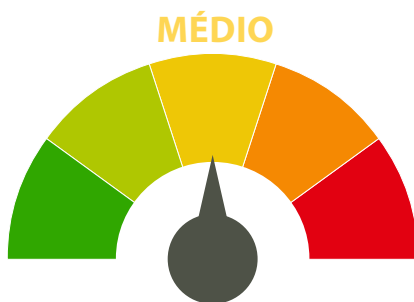
ALTO
É considerado alto
risco quando a opção
“NÃO” for marcada
até 4 vezes

O QUE FAZER?

1. Não participar da licitação
ou do processo de aquisição.

2. Procurar processos de
valores mais baixos ou com
condições objetivas em que
a sua oferta possa ser a mais
competitiva.

3. Tentar concorrer apenas em
itens de uma licitação e não no
processo como um todo.



MÉDIO
É considerado
médio risco quando
a opção “NÃO” for
marcada até 3 vezes.

O QUE FAZER?

1. Decidir em grupo se o risco
de participar vale a pena.

2. Prever alternativas,
garantindo reserva financeira,
estoque, estar preparado para
atrasos de pagamento, entre
outras coisas.

3. Participar de diferentes
licitações e de processos com
valores mais baixos (Cotações
Eletrônicas) e fazer ofertas
apenas em itens de licitação.



BAIXO
É considerado baixo
risco quando a opção
“NÃO” for marcada
por até 1 vez.
.....

O QUE FAZER?

1. Participar da licitação

2. Procurar apreender,
ganhando processos de valores
mais baixos ou concorrendo
em itens de licitações e,
progressivamente, partir para
licitações de valores maiores
ou com gestão de contratos.

3. Repetir o processo em
editais diagnosticados de baixo
risco para tornar a licitação
uma fonte recorrente de lucro,
com baixo risco.

4

Faça valer seu direito de tratamento diferenciado enquanto MPE

A Lei Complementar nº 123/2006 instituiu o tratamento diferenciado e favorecido para as MPEs nas licitações governamentais, sendo assim, você deve aproveitar as oportunidades das compras públicas. Abaixo você pode ver o que compõe o tratamento diferenciado e favorecido da lei.

LEI COMPLEMENTAR 123/2006 – TRATAMENTO DIFERENCIADO E FAVORECIDO PARA AS MPES

BENEFÍCIO	DESCRIÇÃO DO BENEFÍCIO	ARTIGO/ APLICAÇÃO
Regularidade Fiscal Tardia	Se no momento de entrega dos envelopes você estiver com alguma certidão de regularidade fiscal vencida você poderá participar normalmente de uma licitação se for uma MPE. Caso sua empresa seja declarada vencedora, nesse momento poderá solicitar cinco dias úteis, prorrogáveis por até mais cinco dias úteis para conseguir a regularização das certidões fiscais. Mas atenção: Esse benefício só vale para os documentos fiscais, todos os demais documentos devem estar corretos no envelope, de acordo com o descrito no edital ou na carta-convite.	Artigos 42 e 43 Aplicação Obrigatória
Empate Ficto	Você poderá fazer uma oferta final, de desempate, quando a melhor oferta for feita por uma grande empresa. Basta que você esteja em segundo lugar, com um preço até 10% acima da grande empresa, nas modalidades de licitação regidas pela Lei nº 8.666/1993 ou, se estiver com o preço 5% acima na modalidade pregão, regida pela Lei nº 10.520/2002. O interessante é que, após a apresentação de sua oferta de desempate amparado na Lei Complementar nº 123/2006, a grande empresa não poderá cobrir o valor apresentado e a MPE que utilizar o benefício será declarada vencedora.	Artigos 44 e 45 Aplicação Obrigatória
Editais Exclusivos para as MPE até 80 mil reais	A partir da Lei nº 123/2006 a União, Estados, o Distrito Federal e os Municípios podem determinar que as compras até 80 mil reais sejam feitas exclusivamente de MPE. Mais do que isso, se em uma mesma licitação houver itens ou lotes de até 80 mil reais, eles também poderão ser destinados exclusivamente para MPE. Fique atento aos editais de licitação com esses benefícios pois você estará concorrendo apenas com empresas de menor porte. Verifique na legislação do órgão comprador se está descrita a obrigatoriedade para esse tipo de licitação e, caso esteja, entre com pedido de impugnação de editais que forem abaixo de 80 mil e não indicarem o benefício.	
Cota exclusiva para MPE de até 25% para bens e serviços divisíveis	Sempre que os produtos e serviços puderem ser divisíveis os órgãos compradores poderão criar cotas de até 25% com a participação exclusiva das MPE. Fique atento a esses editais e concorra preferencialmente nas cotas exclusivas, pois elas serão de um valor mais baixo e a competição será apenas entre fornecedores de menor porte.	Artigos 47 e 48 Dependem de regulamentação Local do ente público comprador
Subcontratação Compulsória de Até 30% de MPE	Os órgãos compradores podem indicar em todas as suas licitações de obras e serviços que exista uma contratação compulsória de MPE para realização de parte das atividades. Essa contratação amplia e segmenta o mercado de trabalho, diminuindo o risco para a MPE, pois o pagamento poderá ser feito diretamente do órgão comprador para a MPE, sem ter de passar pela empresa contratada. Procure os editais que indicam a subcontratação compulsória de 30% e entre e contato com grandes empresas que tenham interesse em participar do processo de licitação, pois dessa forma, você poderá atuar como uma das empresas subcontratadas. Nesse caso, a sua ação será a de buscar uma grande empresa para participar em conjunto ou, então, de organizar um consórcio de MPE para que atendam integralmente a obra ou serviço solicitado.	
Cédula de crédito microempresarial		Artigo 46 Depende de regulamentação



Você deve fazer valer os direitos de MPE indicados na Lei 123/2006, para isso utilize o “Pedido de Esclarecimento” e o “Pedido de Impugnação” do edital.

Ao ler o edital, se tiver dificuldade em entender algum critério objetivo, entre em contato com o comprador público e faça um “Pedido de Esclarecimento” e caso identifique no edital alguma ilegalidade faça o “Pedido de Impugnação”

Por isso, ao ler um edital e perceber que os benefícios obrigatórios não estão sendo aplicados, faça imediatamente um “Pedido de Esclarecimento” do edital. O próprio edital deverá indicar como ele deverá ser encaminhado. Desse modo, cada vez mais, os órgãos compradores vencerão a inércia e farão a correta aplicação do benefício.

A justificativa é simples:

“Solicitamos o esclarecimento do edital por não prever a aplicação dos benefícios para as MPE descritos nos artigos de 42 a 45 da Lei Complementar nº 123/2006, que não dependem de regulamentação local, portanto são de aplicação obrigatória em todas as modalidades de licitação”.

Como participante da licitação, procure conhecer a legislação local de cada comprador público, pois, a grande maioria, já regulamentou o Art. 48, ou seja, a aplicação da Compra Exclusiva para MPE até 80 mil reais, a Subcontratação Compulsória de MPE em Até 30 % e a Criação de Cotas Exclusivas para MPE em 25%. Portanto, não há motivos para que não sejam aplicados.

O entendimento vigente é que os órgãos devem aplicar os benefícios específicos em seus editais de licitação ou, caso não o façam, devem justificar formalmente os motivos dessa decisão. No entanto, essa justificativa é também limitada a condições muito particulares e objetivas.

Atenção

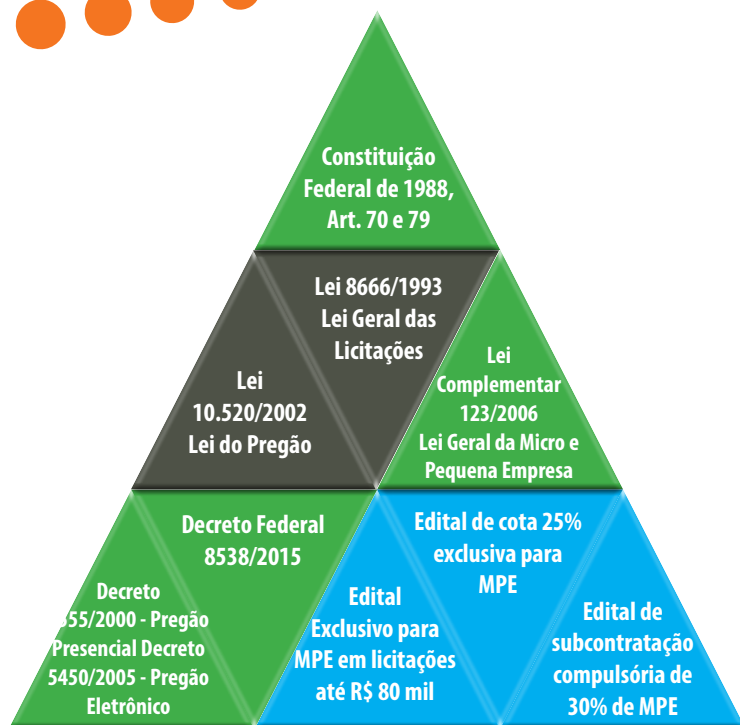
O tratamento simplificado e diferenciado somente não se aplica se não estiver especificado no instrumento convocatório, no caso de não existir três fornecedores competitivos locais qualificados como MPE, quando não for vantajoso ou representar prejuízo para o conjunto ou complexo a ser contratado ou, ainda, quando a licitação for dispensável ou inexigível nos termos dos artigos 24 e 25 da Lei nº 8.666/1993.

Portanto, quando você analisar um edital à procura de uma boa oportunidade de negócio e perceber que os benefícios não foram aplicados, faça um pedido de esclarecimento ao comprador público, solicitando que sejam informados os motivos da não aplicação dos benefícios específicos descritos no artigo 48 da Lei Complementar nº 123/2006 na licitação. Caso haja alguma irregularidade, solicite a impugnação do edital.

A sua atitude enquanto licitante é peça fundamental que destravar a aplicação dos benefícios nas licitações de sua área de interesse. Esse pequeno exercício vai auxiliar os compradores públicos a considerarem a contratação das MPEs como a regra a ser cumprida, conforme descrito na Lei.

O Brasil tem formado uma verdadeira rede a favor da aplicação dos benefícios às MPEs, mas, na prática, os editais de licitação são os instrumentos que viabilizam a execução do tratamento favorecido e diferenciado às MPEs; portanto, cada MPE precisa estar atenta.

Há toda uma hierarquia de Leis que vem desde a Constituição Federal indicando a aplicação clara dos benefícios às MPEs, veja a seguir:



Determinam o tratamento diferenciado e favorecido às MPEs



Viabilizam a Execução do tratamento diferenciado e favorecido às MPEs



Regulam as regras de compras públicas

Atenção

O benefício da regularização fiscal tardia pode ser utilizado para corrigir alguma eventualidade em um processo de licitação, mas aqueles que só deixam para regularizar os impostos quando ganham a licitação, muitas vezes, acabam perdendo o processo por não conseguirem regularizar tudo no prazo!

Conheça o Manual de Licitações do TCE do Paraná, nele você encontrará a interpretação do TCE-PR quanto ao tratamento diferenciado e favorecido às MPEs, disponível no link: <https://www1.tce.pr.gov.br/multimidia/2018/12/pdf/00333515.pdf>

2ª Parada

O que você precisa saber depois

3

Como participante de uma licitação você possui algumas responsabilidades

O processo licitatório foi desenvolvido para garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável, cabendo seu processo e julgamento ser realizado em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos (Artigo 3º da Lei 8.666/1993).

Conhecer o fiscal do contrato e marcar uma conversa, acompanhado do sócio ou empregado de sua empresa para verificar como o órgão costuma proceder com reuniões (saber se lavram ata) e com reajustes e reequilíbrios (formalizam os pedidos?);

Cumprir os prazos do contrato;

Formalizar por escrito todos os pedidos e ficar com prova da entrega do pedido (protocolo). Fazer isso para pedir reajuste, reequilíbrio ou informar necessidades de alteração do objeto;

Não aceitar a ideia de “fazer antes e formalizar depois”;

Logo após a conclusão pedir “atestado de boa execução”, é direito de sua empresa.

A adoção desses cuidados é fundamental para sua empresa, na medida em que evita problemas e preocupações, além de garantir uma maior eficiência no processo como um todo. Estar atento às regras do jogo são fundamentais para um bom relacionamento entre as instituições, fornecedor e comprador.

Cada empreendedor
tem um perfil.

Qual é o seu?

Potencialize ao máximo os seus resultados, fortalecendo seus diferenciais e desenvolvendo suas limitações para aproveitar todas as oportunidades de negócio da melhor maneira!

Descubra seu perfil
agora mesmo:



www.sebraepr.com.br/perfilempreendedor



icode



3ª Parada

Dicas para quem está começando

1

Procure começar ofertando apenas em itens de um pregão ou licitações de valores baixos

A participação em licitações é como qualquer processo novo, você precisa passar pela curva da aprendizagem, ou seja, nas primeiras licitações participem apenas em itens de uma licitação e fornecendo valores mais baixos. Conforme sua segurança e o seu conhecimento forem aumentando parta para licitações mais arrojadas.



COMECE
DEVAGAR

No início, forneça valores extremamente baixos e que representem baixo risco, pois se alguma coisa der errado, sua empresa sobrevive sem grandes perdas.

Após você ter entendido claramente todos os passos do procedimento de licitação, tiver adquirido domínio operacional sobre a ferramenta/processo de contratação, tiver sido declarado vencedor em várias licitações, fornecido o produto e recebido o dinheiro diretamente você terá adquirido conhecimento, segurança e maturidade operacional para participar de licitações de maior valor.



Ser prudente e iniciar buscando aprender todas as fases do processo licitatório é um caminho bem seguro para que você vá longe. Imagine que você participe de início de uma licitação de 3 milhões e o governo demore 6 meses para pagar... É desse tipo de problema que você se protege e evita surpresas no seu fluxo de caixa.



2

Qualifique alguém na sua empresa para realizar as vendas para o governo

Uma vez que você decida se dedicar às licitações públicas, precisará de alguém na sua empresa qualificado para participar de licitações. Isso será como um investimento seguro, que dará excelentes resultados na hora em que você começar a ganhar os processos licitatórios.

Atenção

A pessoa precisará utilizar um tempo do dia para as licitações, pois preparar uma proposta demanda tempo e dedicação no estudo da legislação, do edital e no aprimoramento da navegação nas ferramentas de compras.

Não tente montar uma licitação às pressas, enquanto se ocupa de várias outras atividades simultaneamente, pois acabará cometendo erros que desabilitam a empresa ou fará ofertas que não sejam lucrativas para a empresa.

3

Estude toda a legislação de compras

Participando dos primeiros processos licitatórios, você entenderá que há todo um universo a ser descoberto e a trabalhar para qualificá-lo ainda mais como um fornecedor para a administração pública. Abaixo indicamos a legislação que é útil para os processos licitatórios, estude-a e utilize nas licitações que for participar.

LEI	FOCO DA LEI
Lei 8.666/1993 Lei geral das Licitações	CONTROLE
Lei 10.520/2002 Lei do Pregão	EFICIÊNCIA/EFICÁCIA
Lei 123/2006 Lei geral da MPE	DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
Lei 12.349/2010 Lei Licitações com sustentabilidade	SUSTENTABILIDADE E DES. ECONÔMICO-SOCIAL
Lei 12.462/2011 Lei do Regime Diferenciado	AGILIDADE PARA A COPA DO MUNDO E OLIMPIADAS
Lei 8.248/1991 Lei da Informática	NOVOS MODELOS DE CONTRATAÇÃO
Lei 11.107/2005 Lei dos Consórcios Públicos	NOVOS MODELOS DE CONTRATAÇÃO
Lei 12.846/2013 Lei Combate à Corrupção	CONTROLE DA CORRUPÇÃO

Você verá que existem mais processos de aquisição tanto para os órgãos da administração direta quanto para os órgãos que possuem regulamentos próprios, como o Sebrae, Sistema S e outros, por exemplo: Compras sustentáveis, regime diferenciado de contratação, registro de preços e outras variações dos processos de aquisição.

Manual de licitação: <https://www1.tce.pr.gov.br/conteudo/manual-de-licitacoes/305196/area/251>

Participar de licitações ainda é um mito para você? Tem muitas dúvidas de como funciona esse mercado? Na Comunidade de Licitações você poderá interagir e conhecer mais sobre esse assunto. O nosso propósito é entregar conteúdo sem o “juridiquês” de forma traduzida e clara, para você compreender melhor como funciona o mercado de licitações. Participe conosco! Acesse <https://comunidade-sebrae.com.br/licitacoespublicas>



4

Comece com as dispensas de licitação por limite de valor

DISPENSAS DE LICITAÇÃO POR LIMITE DE VALOR



São as compras mais efetivas e de menor risco para todas as MPEs.

São contratações no valor de R\$ 17.600,00 para bens e serviços comuns e de até R\$ 33.000,00 para pequenas obras e serviços de engenharia.

O prazo de pagamento é de 5 dias após a entrega do produto ou serviço.

A licitação é dispensável e muitos procedimentos são feitos de forma eletrônica nos portais. Essa forma de contratação é conhecida como Cotação Eletrônica. As dispensas também correspondem às compras feitas diretamente no balcão da sua loja ou empreendimento quando às vezes são necessárias coisas de urgência de pequeno valor.

Fique atento à divulgação dessas pequenas compras, pois elas podem ser a forma mais segura de começar a fornecer para o governo.

5

Tenha atenção redobrada com as contratações públicas de bens, serviços e obras

Como em todo negócio, você necessita ter atenção redobrada para ler, entender e usar as informações do edital. É no edital que estão as especificações detalhadas sobre as regras de aquisições (compras de produtos ou contratações de serviços).

Fique atento

- | | |
|----------------------------------|---|
| ■ Modalidade da licitação; | ■ Documentação solicitada para habilitação; |
| ■ Data de abertura e julgamento; | ■ Prazos para recursos; |
| ■ Data de credenciamento; | ■ Formação de preços. |
| ■ Objeto da licitação; | |

CUIDADOS NA ENTREGA DA PROPOSTA

Outro fator importante na proposta é atentar para os procedimentos a serem feitos para sua entrega, normalmente, a documentação e a proposta devem ser entregues em envelopes separados, com a identificação em cada um dos envelopes sobre seu conteúdo.

Atenção

Mesmo após a leitura do edital e a realização da análise dos riscos se você não se sentir completamente seguro de participar da licitação, peça ao seu contador ou a algum profissional especializado para revisar a proposta e a documentação antes de entregá-las.

Todos contra a corrupção

A prática da corrupção sempre foi um assunto muito relevante para todos no Brasil, e a partir da Lei nº 12.846/2013 que estabeleceu a responsabilização objetiva administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a Administração Pública, nacional ou estrangeira, o combate a corrupção subiu para um patamar mais alto.

Isso significa que não só as pessoas que cometerem atos ilícitos serão penalizadas. As empresas que não tiverem muito cuidado e atenção ao que seus funcionários, representantes ou parceiros fazem em seu nome poderão sofrer sérias consequências.

ATOS QUE PODEM SER PUNIDOS

- 1** Realização de ajuste, combinação ou qualquer outro meio para frustrar ou fraudar o caráter competitivo de procedimento licitatório público;
- 2** Impedimento, perturbação ou fraude de qualquer ato de procedimento licitatório público;
- 3** Afastamento, ou tentativa de afastamento, de licitante, por meio de fraude ou oferecimento de vantagem de qualquer tipo;
- 4** Fraude à licitação pública ou contrato dela decorrente;
- 5** Criação de pessoa jurídica para participar de licitação pública ou celebrar contrato administrativo, de modo fraudulento ou irregular;



6

Obtenção de vantagem ou benefício indevido, de modo fraudulento, de modificações ou prorrogações de contratos celebrados com a administração pública, sem autorização em lei, no ato convocatório da licitação pública ou nos respectivos instrumentos contratuais;

7

Manipulação ou fraude do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos celebrados com a administração pública.

O QUE O EMPRESÁRIO DEVE FAZER?

1

Primar pela ética na condução do seu negócio.

2

Ser correto, íntegro e principalmente quem é dono, sócio das empresas ou está no seu comando, deve estimular e praticar a cultura de fazer sempre a coisa certa, seguindo as normas, os procedimentos estabelecidos e adotando comportamentos que evidenciem isso de maneira clara para todos.

3

Afirmar e demonstrar que a corrupção é algo errado, que prejudica a toda a sociedade e à própria empresa.

As multas podem variar de 0,1% a 20% do faturamento bruto da empresa no último exercício anterior à abertura do processo administrativo. Se não for possível apurar o faturamento bruto, a multa poderá variar de R\$ 6.000,00 (seis mil reais) a R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais), de acordo com a gravidade da infração apurada, entre outros critérios, e nunca será menor do que a vantagem obtida com a realização do ato.

REFERÊNCIAS

MANUAL de Licitações do Parana. Disponível: <<https://www1.tce.pr.gov.br/multimidia/2018/12/pdf/00333515.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2019.

Curso Compras governamentais, modalidade online, disponível no link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/compras-governamentais,1dc0b8a6a28bb610Vgn-VCM1000004c00210aRCRD> acesso realizado em 10/10/2019.

Constituição Federal de 1988 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm acesso realizado em 10/10/2019

BRASIL. Lei n. 8.666, de 21 de junho de 1993 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/l8666cons.htm acesso realizado em 10/10/2019

BRASIL. Lei n. 10.520, de 17 de julho de 2002 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10520.htm acesso realizado em 10/10/2019

Lei Complementar nº 123, de 14 e dezembro de 2006 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/lcp/lcp123.htm acesso realizado em 10/10/2019

BRASIL. Lei n. 12.349, de 15 de dezembro de 2010 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12349.htm acesso realizado em 10/10/2019

BRASIL. Lei n. 12.462, de 04 de agosto de 2011 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12462.htm acesso realizado em 10/10/2019.

BRASIL. Lei n. 8.248, de 23 de outubro de 1991 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8248.htm acesso realizado em 10/10/2019.

BRASIL. Lei n. 11.107, de 06 de abril de 2005 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11107.htm acesso realizado em 10/10/2019.

BRASIL. Lei n. 12.846, de 01 de agosto de 2013 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Lei/L12846.htm acesso realizado em 10/10/2019.

Lei complementar nº 147, de 07 de agosto de 2014 - disponível no link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm acesso realizado em 10/10/2019

Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU / Tribunal de Contas da União. – 4a ed. rev., atual. e ampliada – Brasília: TCU. 2010.

Ministério do Planejamento - disponível no link: <http://www.planejamento.gov.br/> acesso realizado em 10/10/2019.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Compras Públicas: um bom negócio para a sua empresa. – Brasília: Sebrae, 2017.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Mato Grosso. COMPRAS GOVERNAMENTAIS - Sua empresa fornecedora do Setor Público. – Mato Grosso: Sebrae, 2011.

ZANIN, Luís Maurício Junqueira; BARRETO, Cláudio Pereira, Cartilha do Fornecedor - Compras públicas governamentais: seu novo canal de negócios - Brasília DF: CNM, Sebrae, 2008.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Cartilha do Fornecedor - O Caminho para ter Sucesso na Contratação Pública. – Brasília: Sebrae, 2014.

