

ORIENTAÇÕES PARA LICITAÇÕES:
COMPRAS GOVERNAMENTAIS E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



Sala do
Empreendedor





Você já pensou em vender para o Poder Público?

Saiba que os Governos Federal, Estaduais e Municipais compram todos os anos grandes volumes de produtos e serviços.

Que tal pensar em ter o Governo como cliente?

Quer saber mais sobre o processo de vendas para o Poder Público?

O QUE É UMA LICITAÇÃO?

A licitação pode ser entendida como a maneira pela qual o Poder Público realiza a escolha do fornecedor dos produtos e serviços de que ela necessita. É um procedimento formal, em que ficam registrados, de forma objetiva e clara, quais são as características do que está sendo comprado (objeto da licitação), além dos critérios e dos processos para a apresentação de propostas. Ou seja, uma licitação é uma competição entre empresas interessadas em fornecer algum produto ou serviço que o Governo precisa.

BENEFÍCIOS ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Nas compras públicas as Micro e Pequenas Empresas têm benefícios em relação aos demais fornecedores. Os benefícios aplicados são os previstos na Lei Complementar Federal nº 123, de 14 de dezembro de 2006:

I – Preferência pela contratação de micro e pequenas empresas caso haja empate nas licitações, nos termos da lei. Se ocorrer o empate, elas terão a oportunidade de apresentar novos preços para cobrir a melhor oferta, vencendo, assim, a licitação.

II – As micro e pequenas empresas podem participar de processos licitatórios mesmo que possuam pendências fiscais, e apenas a vencedora da licitação terá que regularizar seus documentos fiscais. Para isso, ela terá um prazo de 5 (cinco) dias úteis, prorrogáveis por mais 5 (cinco) dias úteis.

O Governo deve ainda utilizar 3 (três) hipóteses de compras com características diferenciadas, para beneficiar as micro e pequenas empresas. São elas:

I – A realização de processo licitatório destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nos itens de contratação cujo valor seja de até R\$ 80.000,00;

II – Estabelecer em certames para aquisição de bens de natureza divisível, cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte;

III – Poderá, em relação aos processos licitatórios destinados à aquisição de obras e serviços, exigir dos licitantes a subcontratação de microempresa ou empresa de pequeno porte.

EMPRESA PREPARADA

Ao decidir vender para o Poder Público, o empreendedor deve fazer uma avaliação do seu negócio e considerar se realmente é capaz de atender às exigências. Isso porque a legislação não permite aos compradores públicos abrirem mão da qualidade dos bens, materiais e serviços contratados e nem das formalidades legais. Portanto, faça uma reflexão e responda:

- O seu negócio está formalmente constituído e em dia com as obrigações legais?
- Você tem conhecimento dos custos dos seus produtos ou serviços, de modo disputar as licitações assegurando uma margem de lucro equilibrada?
- É capaz de manter a estabilidade e a boa qualidade no fornecimento dos produtos ou na prestação dos serviços ao longo do contrato, normalmente de um ano?
- É capaz de manter o fornecimento ou a prestação do serviço ao órgão público, sem prejuízo aos outros clientes?
- Existe alguma margem financeira para suportar eventuais contratempos nos pagamentos pelo órgão?
- A resposta a esses questionamentos lhe dará mais segurança na sua tomada de decisão. Só participe de uma licitação quando for capaz de atender às exigências do edital;

CADASTRAMENTO NOS ÓRGÃOS PÚBLICOS

Tomada à decisão de participar das licitações, o empreendedor deverá fazer o seu cadastramento nos Governos Federal, Estaduais ou Municipais, conforme o seu interesse. Esse cadastro está previsto na legislação como condição importante para participar de licitações e contratar com o Poder Público.

É por meio desse cadastro que o Poder Público pode acompanhar as condições de habilitação jurídica, regularidade fiscal e qualificação técnica dos fornecedores e, ainda, registrar eventuais sanções administrativas por descumprimento da legislação durante a licitação ou contratação com a Administração Pública.

QUANDO ACONTECEM AS COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Para participar de uma licitação, é preciso ficar de olho para saber quando vai acontecer à próxima, e se é do seu interesse. Para isso, verifique os Avisos de Licitação que são publicados em diversos meios. Tome conhecimento dos editais e convites publicados, eles são os instrumentos de convocação (ou chamamento) dos interessados em participar das licitações.

Se o interesse é vender para a Prefeitura, acompanhe as publicações de editais no site da prefeitura, clicando em "Licitações". Outro meio utilizado para divulgar é o Diário Oficial dos municípios).

<https://riodoscedros.atende.net/autoatendimento/servicos/consulta-de-licitacoes/detalhar/1>

O Governo do Estado de Santa Catarina e o Governo Federal disponibilizam em seu Portal de Compras os editais em aberto: (<https://www.gov.br/compras/pt-br>) | (www.portaldecompras.sc.gov.br)

PENALIDADES

Lembre-se do rigor do fornecimento: como se trata de utilização de recursos públicos, o não atendimento às exigências do edital pode sujeitar o fornecedor a penalidades administrativas previstas em lei. O Governo pode aplicar as sanções de advertência, multa, suspensão temporária de participação em licitações ou impedimento de contratar com o Poder Público por um prazo de até dois anos ou ainda ser declarada empresa inidônea, dependendo da gravidade da infração cometida.

Mas não é só pelo descumprimento do contrato que essas sanções podem ser aplicadas. Fraudes fiscais no recolhimento de qualquer tributo ou conluio (combinação com outros concorrentes) podem resultar também na suspensão temporária do licitante, e até em prisão.

RECOMENDAÇÕES

- Estude a legislação pertinente ao procedimento licitatório (cotação eletrônica, pregão, registro de preços);
- Prepare o seu negócio, formal e operacionalmente, para participar das licitações e mantenha-se em dia com suas obrigações legais e fiscais;
- Capacite pelo menos um funcionário para atuar especificamente com licitações;
- Leia, na íntegra, as regras do edital ou carta-convite e seus anexos;
- Cumpra o contrato firmado com o Poder Público;
- Busque capacitação em procedimentos licitatórios. Uma boa dica é o Curso de "Compras Governamentais – Fornecedor" do SEBRAE.

Uma dica é fazer a avaliação de risco antes de participar de uma licitação:

| AVALIAÇÃO DE RISCO | | | |
|--|-----|-----|---------|
| Marque "X" na resposta mais apropriada para o processo de Licitação. | | | |
| FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE 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 esta oferta? O preço mínimo cobre todos os custos? (Nunca reduza o valor da oferta abaixo do preço mínimo decidido em conjunto). | | | |
| 6 | Conseguiremos sobreviver se ocorrer atraso no pagamento? E se este 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? (O Órgão para o qual pretendemos fornecer está pagando em dia? Se não está, atrasa quanto tempo? Alguns dias? Meses?) | | | |
| 10 | Conseguiremos tocar o nosso dia a dia e manter todos os impostos pagos (em dia) durante todo o contrato? (Sabendo que isso é condição para receber os pagamentos dos compradores públicos?) | | | |
| 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 preencham o formulário com a opinião de consenso do grupo. | | | | |

Interpretação da Análise de Risco

Veja agora como calcular os riscos para participar de uma licitação pública.

O que definirá o risco é a quantidade de respostas marcadas como "SIM":

ALTO – caso marque seis vezes a opção "sim", a sua participação na licitação será considerada de alto risco.

MÉDIO – se forem marcadas de 7 a 8 vezes a alternativa "sim", o risco da participação será tido como mediano.

BAIXO – caso selecione "sim" 9 ou 10 vezes, a participação será julgada de baixo risco.

Ações sugeridas que devem ser tomadas pelas MPEs.

ALTO RISCO

1. Não participar da licitação ou do processo de aquisição.
2. Procurar processo de valores mais baixos ou com condições objetivas em que sua oferta possa ser mais competitiva.
3. Tentar concorrer apenas em itens da licitação e não no processo como um todo.

MÉDIO RISCO

1. Decidir, se possível em grupo, se o risco vale a pena.
2. Prever alternativas, garantindo reserva financeira, estoque e preparo para atrasos de pagamentos.
3. Participar de diferentes licitações e de processos com valores mais baixos. (Cotações Eletrônicas), ofertando apenas em itens da licitação.

BAIXO RISCO

1. Participar da licitação.
2. Procurar aprender, ganhando processos de valores baixos ou concorrendo em itens, e progressivamente partir para licitações de valores maiores ou com gestão de contratos.
3. Repetir o processo para tornar a compra governamental uma fonte recorrente de lucro, com baixo risco.

Nesta análise, a MPE poderá, com segurança, identificar se deverá seguir no edital ou tomar medidas adicionais para diminuir o risco de sua participação no processo licitatório.

Agora que você já fez a análise de risco e está preparado para vender ao município, verifique a documentação necessária!

- Cópia do Contrato social / Certificado do MEI
- CNPJ
- Cópia de RG
- Certidão Simplificada da Junta Comercial (Dispensado ao MEI)
- Certidão de Regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviços (FGTS) (emitida pela Caixa Econômica Federal);
- Certidão Negativa de Débitos Federais/União;
- Certidão negativa de Débitos Estaduais;

- Certidão Negativa de Débitos Municipais do domicílio da licitante;
- Certidão Negativa de Débitos do Município de Rio dos Cedros/SC;
- Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas; • Certidão Negativa de Falência ou Concordata;

Observações:

- Proposta, qualificação técnica e Declarações conforme edital
- Mantenha as Certidões dentro do prazo de validade e isso facilitará no processo de participação.
- Os documentos podem variar de acordo com a modalidade de licitação, leia o edital com atenção.

Para maiores informações:



SALA DO EMPREENDEDOR:

Email: saladoempreendedor@riodoscedros.sc.gov.br

Telefone e WhatsApp (47) 3380-5830

Avenida Tiradentes, 700