

PROJETO – LICITAÇÃO
PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - INICIAINTES -

ESAF – BH , Programa de Capacitação – Ead – Fazenda – MG
Disseminadores de educação Fiscal

Marco Antônio Ribeiro LOUREIRO (IC- marcoantonio.loureiro@gmail.com)
Tutora Responsável: Érica Aparecida Costa e Silva (PQ)

Resumo

O presente projeto pretende atingir os micro empresários que buscam crescer e vender atendendo as necessidades do governo através da participação em licitações diversas.

É um passo inicial que norteará os micro empresários a atender os requisitos necessários para obter resultados satisfatórios para o crescimento de sua empresa.

Palavras- chaves: VENDER – CRESCER – LICITAÇÃO

Como fazer para chegar perto deste público (captação do público) :

Para atingir o público alvo poderá ser utilizado a mídia escrita, publicação em site através da internet, sindicatos de classe empresária e mídia radiofônica.

O meu maior desejo com este projeto (o que as pessoas devem perceber)

Possibilitar ao micro e pequeno empresário os primeiros suportes para vender para o governo.

O material a ser utilizado:

Serão utilizadas as mesmas ferramentas utilizadas pelo curso atual, através de EAD.

Além do meu maior desejo, quais as mudanças podem ocorrer nas pessoas com seu projeto:

Maior participação da sociedade nas fatias de compras do governo, maior distribuição de renda ao micro e pequenos empresários, capacitação dos empresários, difundir que não é tão difícil vender para o governo.

Os meios que usarei para medir se seu público entendeu o seu desejo:

Avaliação via EAD.

1- Introdução

1.1 - LICITAÇÕES PARA INICIANTES

Durante muito tempo você alimentou o sonho de ter um pequena empresa e ser dono do seu próprio negócio.

Nessa caminhada você vendeu para os vizinhos criou a cadernetinha de crédito (Venda a prazo para pagamento semanal, quinzenal e mensal).

E o negócio prosperou de pequeno comércio sem registro você se estabeleceu de fato e de direito.

Um dos grandes desafios das empresas, principalmente das **micro e pequenas empresas**, é conseguir vender bem e muito e como alternativa para a nova fase é agora vender para o Estado (União, Estados e Municípios, empresas públicas e autarquias).

Para você vender para o Estado (Governo) você deve participar de LICITAÇÕES públicas.

2 E o que é LICITAÇÕES PÚBLICAS?

Licitação nada mais é que o conjunto de procedimentos administrativos (administrativos porque parte da administração pública) para as compras ou serviços contratados pelos governos Federal, Estadual ou Municipal, ou seja todos os entes federativos. De forma mais simples, podemos dizer que o governo deve comprar e contratar serviços seguindo regras de lei, assim a licitação é um processo formal onde há a competição entre os interessados.



Conteúdo extraído do site ConLicitação: <http://portal.conlicitacao.com.br/o-que-e-licitacao/introducao/#ixzz32Cly9HfK>

Só para se ter uma ideia, o setor público brasileiro (governos federal, estadual e municipal, administração direta e indireta) é o maior comprador do país.



Crédito: Agência Sebrae

Para vender ao governo há de se cumprir várias etapas e não é tão fácil quanto se parece. E a demanda? o Governo compra muito? O que compra?

O Governo é o maior comprador do País. Estima-se mais de 700 bilhões de reais por ano. Compra e contrata de tudo, de uma obra a materiais, de papel a alimentos, de limpeza a ferroviários, de saúde a transportes, de confecções a

móveis, de veterinários a navios, de informática a eventos, de químicos a consultoria, de segurança a paisagismo ...

A licitação pública é um procedimento que exige do empresário organização, controle, pois o procedimento de compra é burocrático (possui várias etapas), com regras a serem seguidas.

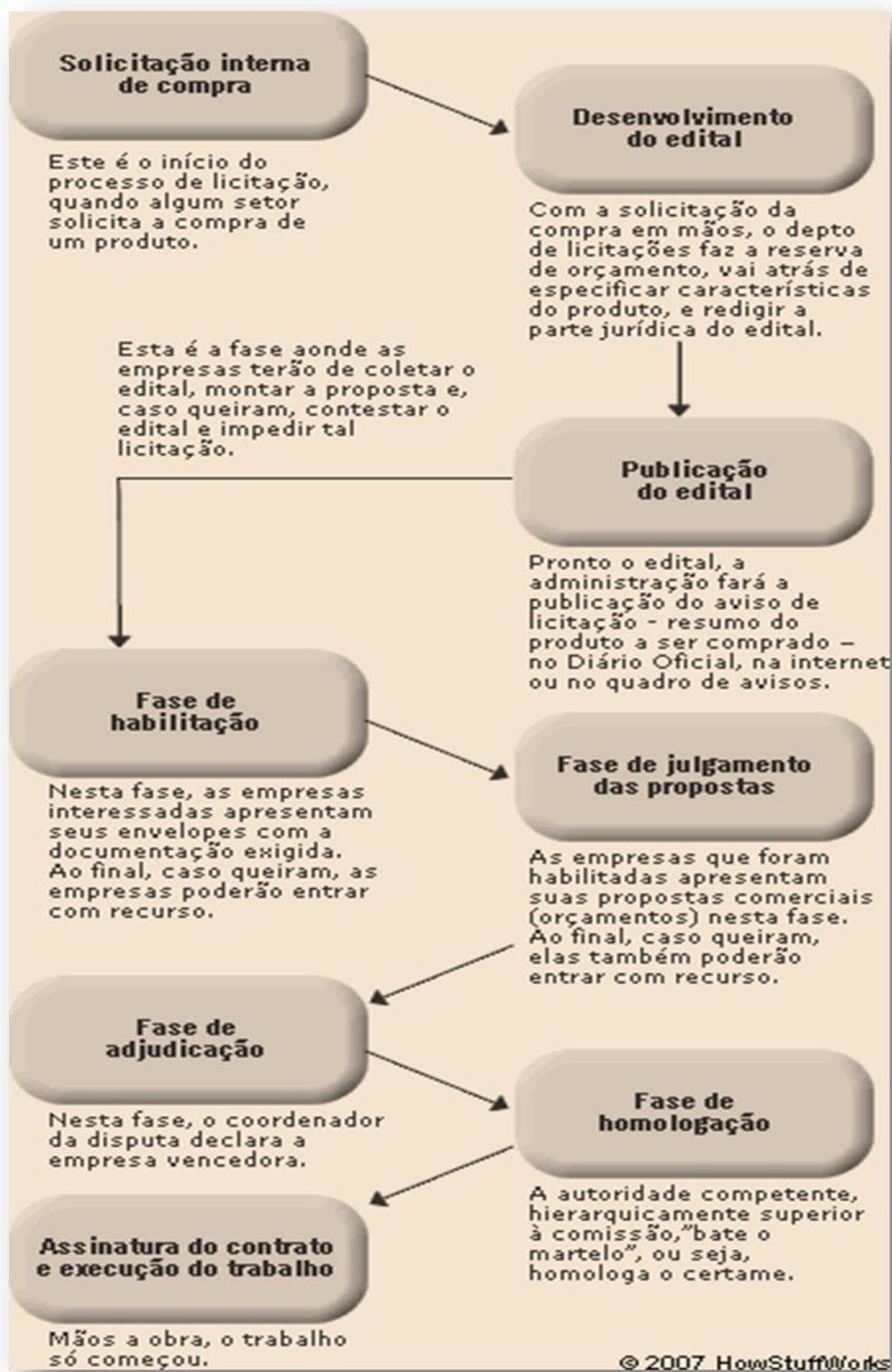
3 Quem realiza as licitações?

O Governo e suas unidades da administração pública. Governo Federal, mais 27 governos estaduais, incluindo o Distrito Federal, mais 5.565 Prefeituras e todas as suas secretarias, unidades, fundações, câmaras, estatais, autarquias e etc... ao total são mais de 34.000 unidades que licitam, segundo dados do ConLicitação. Ou seja, são mais de 34.000 potenciais clientes para as empresas venderem seus produtos e serviços.

4 Como se inicia uma licitação?

Há uma necessidade da administração pública e por isso inicia o planejamento do que e como contratar e comprar, essa é a fase interna.

O primeiro passo para que a licitação ocorra é a publicação de edital. Para licitações nas [modalidades](#) tomada de preço, concorrência e pregão, um resumo do produto a ser comprado deve ser publicado nos diários oficiais – que são os jornais do governo. Se a verba for federal, o aviso de licitação tem que ser publicado no Diário Oficial da União; se for Estadual, a publicação é feita no Diário Oficial do Estado, e, ainda, se a verba for municipal, a publicação é feita no Diário do Município (se a cidade não tiver um jornal próprio publica-se no Diário do respectivo Estado).



© 2007 HowStuffWorks

A fase externa inicia com a publicação da licitação, ou seja chegou ao conhecimento público através de jornais, diários oficiais ou afixados nos órgãos licitantes.

5 Quais as leis que regem as licitações?

A Lei Federal é a Lei 8666 de junho de 1993, que já teve várias alterações. Confira a Lei atualizada, é uma lei nacional, ou seja, deve ser observada pela União, Estados e Municípios.

Depois, em 2002 com o surgimento do Pregão, que é a sexta modalidade, surgiu a Lei 10.520 que rege os pregões, mas quando necessário recorre-se à Lei 8666 para assuntos que a Lei do Pregão não responder.



As duas leis permitem que os governos façam seus Regulamentos próprios, isso para facilitar e adequar as regras gerais às particularidades de cada administração pública. Mas atenção, nenhuma Lei Estadual, Decreto ou Regulamento pode ferir o que ditam as Leis 8666 de 1993 e 10.520 de 2002.

E mais, nenhuma lei pode ferir(Ser superior) nossa Lei maior que é a Constituição Federal de 1988.

Assim, sempre que for participar de uma licitação é preciso conhecer as leis e verificar as legislações existentes para a licitação que vai participar, que na regra estarão citadas no edital da licitação e são de fácil acesso, na maioria das vezes em sites na Internet.

Se você não tem muita habilidade , busque o seu contador que poderá ajuda-lo a cumprir as exigências editalícias.

Lembramos aqui da Lei Complementar 123 que traz orientações para a Licitação quando as empresas forem de EPP (empresa de pequeno porte) ou ME (Microempresa).

Leis, Decretos, Instruções Normativas e Regulamentos devem ser lidos e relidos, compreendidos com profundidade, saber é um grande diferencial. Para o Governo : pois ele licitará corretamente cumprindo seu dever de aplicar a legislação e pela supremacia dos interesses públicos, esse é o princípio da legalidade. Para quem

participa da competição: o conhecimento vai ajudar a vencer a licitação, ajudar que todos atendam as leis e seus princípios da constituição. Tudo isso torna a licitação justa, eficiente e eficaz no seu objetivo.

E não esqueça dos julgados dos Tribunais e instância superior, onde interpretam a lei tomam decisões criando assim a jurisprudência, que se agrupa e evolui as Leis. A jurisprudência torna-se um instrumento muito importante para ser usado como base em recursos e defesas nos processos de licitação.

6 E o que é o edital?

Cada licitação tem o seu respectivo edital. Esse é o mais importante, é um documento onde estarão todas as regras que serão observadas pela Comissão de Licitação e quando for o caso pelo Pregoeiro. E como bem disse o jurista Helly Lopes Meirelles, o Edital é a Lei interna da Licitação. Não pode conter cláusulas ou condições que comprometam a competição. Também será nulo ser for genérico, impreciso ou omissos em pontos essenciais, ou se tiver exigências excessivas ou impertinentes ao seu objeto. O remédio para casos assim é pedir esclarecimentos ou até a impugnação ao edital.

Acabamos de falar de Comissão de Licitação e Pregoeiro quem são eles na licitação?

A Comissão de Licitação é constituída por agentes públicos que irão conduzir as contratações nas licitações tradicionais e o pregoeiro é quem conduz o pregão com uma equipe de apoio. Sempre são nomeados pela autoridade do Governo. E já disse que pregão é sexta modalidade, agora falamos de licitações tradicionais.

7 E quais são os tipos de licitações?

São as modalidades da Lei 8666 de 1993, são 5: E relembrando o Pregão é a 6a. modalidade criada pela Lei 10.520 em 2002. E aqui já vamos inserir mais uma importante informação, o pregão pode ser presencial ou eletrônico, ou seja, presencial como Concorrência e Tomada de Preços, eletrônico como podem ser os convites e leilão também. Eletrônico sempre via Internet. Presencial com a presença física do governo e fornecedores no local indicado no edital.



7.1 Concorrência: Modalidade da qual podem participar quaisquer interessados que na fase de habilitação preliminar comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução do objeto da licitação.

7.2 Tomada de preços: Modalidade realizada entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

7. 3 Convite: Modalidade realizada entre interessados do ramo de que trata o objeto da licitação, escolhidos e convidados em número mínimo de três pela Administração. O convite é a modalidade de licitação mais simples. A Administração escolhe quem quer convidar, entre os possíveis interessados, cadastrados ou não. A divulgação deve ser feita mediante afixação de cópia do convite em quadro de avisos do órgão ou entidade, localizado em lugar de ampla divulgação.

No convite é possível a participação de interessados que não tenham sido formalmente convidados, mas que sejam do ramo do objeto licitado, desde que cadastrados no órgão ou entidade licitadora ou no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores – SICAF ou Cadastro unificado similar.

Esses interessados devem solicitar o convite com antecedência de até 24 horas da apresentação das propostas.

Atenção: não confundir *modalidades* de licitação com *tipos*. Tipo de licitação é a forma como será escolhido o vencedor da licitação. Aliás, é importante para qualquer pessoa que queira participar de uma licitação entender a linguagem jurídica adotada. O HowStuffWorks Brasil criou um [glossário](#) para você não ficar perdido.

Enfim, existem três tipos básicos de licitação. Como você verá, nem sempre o mais barato é o melhor:

- **Menor preço** - nesse caso, o que vale é o menor preço. Teoricamente, esse menor preço pode chegar a zero (ou até mesmo preço negativo). Muitas empresas acabam aceitando preços menores que o viável economicamente porque interessa a elas outros fatores como a vinculação da imagem a determinado projeto ou a conquista de um novo cliente. No caso de algumas licitações, o menor preço está limitado ao que pode ser exequível. É o caso de obras públicas de grande porte.
- **Melhor técnica** - Em alguns casos, principalmente quando o trabalho é complexo, o órgão público pode basear-se nos parâmetros técnicos para determinar o vencedor.
- **Menor preço e melhor técnica** - Nesse caso, os dois parâmetros são importantes. Assim, no próprio edital de licitação deve estar claro o peso que cada um dos parâmetros (preço e qualidade técnica) deve ter para que se possa fazer uma média ponderada.

8 CADASTRO

Antes de tudo devemos nos prepara para participar das licitações e aí é que devemos cadastrar nossa empresa

8.1 O que é SICAF, CRC, CAUFESP?



Para participar das licitações é preciso efetuar seu cadastro ou apresentar os documentos no envelope de habilitação. Esses documentos devem se limitar àqueles listados nos artigos 27 aos 31 da Lei 8666 de 1993.

Os documentos referem-se à regularidade de sua empresa no tocante a:

Habilitação jurídica (contrato social, etc.), qualificação técnica, qualificação econômico-financeira (balanços etc.) e regularidade fiscal (certidões negativas de débitos com o Governo, INSS, FGTS, Receita Federal, Impostos Estaduais e Municipais).

Quanto maior a licitação maior o número de documentos para comprovar a idoneidade e capacidade de sua empresa. Quanto menor a licitação menores as exigências, em muitos casos somente serão precisas as Certidões Negativas com o INSS e FGTS.

Esses cadastros podem ser identificados como CRC – Certificado de Registro Cadastral, CRF – Certificado de Registro de Fornecedores, CR Certificado de Registro ou similares.

Já o Governo Federal criou o SICAF – Sistema Integrado de Cadastro de Fornecedores, para unificar um único cadastro para todas as suas unidades licitantes no País. Por exemplo, Ministérios, Delegacias Federais, Escolas Federais, Universidades, Infraero, Incra, INSS, Furnas, Caixa Econômica, etc. O acesso a todas as informações estão disponíveis no portal ComprasNet www.comprasnet.gov.br. Efetuado o cadastro em uma das unidades de sua região, esse tem validade de um

ano e passa a ser consultado on-line para confirmar se sua empresa está com o SICAF atualizado. Apenas as Certidões Negativas devem sempre ser atualizadas conforme sua validade.

Outro cadastro unificado muito importante é o do Governo do Estado de São Paulo, o CAUFESP – Cadastro Unificado de Fornecedores do Estado de São Paulo. O acesso é feito pelo portal www.bec.sp.gov.br – opção Caufesp e sua utilização é obrigatória para a Administração Pública do Estado de São Paulo.



Com a modernização dos órgãos públicos, hoje já temos várias certidões que podem ser emitidas via Internet: Para exemplificar, listamos as 4 certidões federais (INSS, FGTS, Receita Federal e União)

União – Governo Federal

Certidão Negativa de Débitos de Tributos e Contribuições Federais (Receita Federal)

Certidão quanto à Dívida Ativa da União (Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional)

Certidão Negativa de Débito (INSS)

Certificado de regularidade do FGTS (Caixa Econômica Federal)

8.1 DICAS IMPORTANTES

- Mantenha as certidões de sua empresa em dia**

Em toda licitação, é necessário que sua empresa apresente uma série de documentos para habilitação, que comprovam sua aptidão técnica, econômica e jurídica. Estas certidões são expedidas pelos órgãos públicos que, bem naquela semana que você precisa deles, entraram em greve..... E aí, o que você vai fazer? Quer um conselho: é melhor prevenir do que remediar. Mantenha as certidões e impostos da sua empresa em dia.

- Você terá que aprender o “juridiquês”** – Expressões que são usuais no meio de licitações:

Impugnação, habilitação, adjudicação, homologação..... palavras não muito usuais no nosso dia-a-dia são comuns e necessárias nas licitações públicas. É

fundamental que você domine muito bem este vocabulário, evitando confusões e prejuízos para sua empresa e tirando proveito deste conhecimento em relação à sua concorrência. O HowStuffWorksBrasil preparou um **glossário** para você não ficar perdido.

- **Cadastre-se como fornecedor em todos os órgãos públicos possíveis**
Você tem dois ótimos benefícios ao cadastrar sua empresa como fornecedora nos órgãos: as comprovações na fase de habilitação poderão ser simplificadas e você estará apto a participar de **licitações por carta-convite** ou mesmo **decompras sem licitação**.
- **Cadastre sua empresa em todas as plataformas eletrônicas de compras**



Muitos governos tem sites para compras governamentais

Todos realizam compras via Internet e reúnem informações úteis e particulares de suas centrais de compras.

Conheça alguns:

1. Governo Federal: Comprasnet – www.comprasnet.gov.br
2. Governo do estado de São Paulo: BEC Bolsa Eletrônica de Compras – www.bec.sp.gov.br
3. Governo do estado de São Paulo: Pregão – www.pregao.sp.gov.br
4. Governo do Distrito Federal – www.compras.df.gov.br
5. Governo do estado da Bahia – www.comprasnet.ba.gov.br
6. Governo do estado da Paraíba – www.centraldecompras.pb.gov.br
7. Governo do estado de Alagoas – www.compras.al.gov.br
8. Governo do Estado de Goiás – www.comprasnet.go.gov.br
9. Governo do estado de Minas Gerais – www.compras.mg.gov.br
10. Governo do estado de Pernambuco – www.compras.pe.gov.br
11. Governo do estado de Santa Catarina – www.portaldecompras.sc.gov.br
12. Governo do estado de Sergipe – www.comprasnet.se.gov.br

- 13.Governo do estado do Amazonas – www.e-compras.am.gov.br
- 14.Governo do estado do Mato Grosso – aquisicoes.sad.mt.gov.br
- 15.Governo do estado do Mato Grosso do Sul –
www.centraldecompras.ms.gov.br
- 16.Governo do estado do Rio Grande do Sul – www.compras.rs.gov.br
- 17.Governo do estado Tocantins –
www.compras.to.gov.br/scripts/nwwcgi.exe/compras2/home
- 18.Sistema de licitações do Banco do Brasil – www.licitacoes-e.com.br

Atualmente existem diversos portais de compras governamentais em atividade, de forma que as licitações via internet acontecem de forma descentralizada. Portanto, sua empresa deverá se cadastrar em cada um deles se quiser participar do maior número de concorrências possíveis.

- **Licitações por carta-convite e pregão eletrônico: ideais para MPE's**

As licitações por carta-convite e pregão eletrônico são consideradas por especialistas em compras governamentais como ideais para a participação de micro e pequenas empresas. Os **convites** são licitações cujo valor da compra não pode ultrapassar os R\$ 80 mil, e, portanto, muitas grandes empresas sequer se interessam em participar. Ou seja, a concorrência é menor em convites. Os **pregões eletrônicos** são licitações que acontecem via internet, por meio de sites especializados. Ou seja, não existe custo de deslocamento para participar destas compras, o que muitas vezes inviabiliza a participação dos micro e pequenas empresas.

- **Pequenas compras: uma boa alternativa**

O governo não precisa necessariamente organizar uma **licitação**, se o valor da compra não ultrapassar os R\$ 8 mil. Se o órgão público conhecer a sua empresa e seus produtos e serviços, ele poderá te contratar sem licitação. Se vários órgãos públicos te contratarem assim, imagine o volume de faturamento que sua empresa poderá obter dessa maneira.

- **Acompanhe a execução dos contratos**

Se por acaso você perdeu a licitação, não desista: acompanhe a execução do contrato. Pode ser que o cliente não esteja satisfeito com o fornecimento atual, ou mesmo que o fornecedor não esteja cumprindo o contrato com qualidade. Neste caso, você deve auxiliar o órgão a resolver alguns problemas, na certa ele lembrará da sua boa vontade na próxima licitação.

- **Desenhe um mapa da mina**

É muito importante que você desenhe um mapa da estrutura de funcionamento do seu potencial cliente. Identifique, por exemplo, todos os integrantes da comissão de licitação, pregoeiros, o diretor de compras, entre outros servidores. Importante: este mapa não é exatamente a estrutura hierárquica da órgão, você precisa identificar quais são os atributos “informais” de cada um deles (quem é o tomador de decisões, o influenciador, o especificador etc...). Estabelecer um bom relacionamento com estes profissionais, ou mesmo entender como eles trabalham, pode ser fundamental para a prospecção de negócios com o governo.

- **Pontualidade inglesa**

Prazo é coisa séria em licitação, atraso alguns minutos em alguma sessão e você pode dançar. As datas e horários de cada fase das **licitações**, estabelecidas nos editais, são sagradas. Se você não cumpri-las, poderá ser desclassificado da competição.

Quando um órgão público vai realizar uma compra, ele faz uma pequena pesquisa de preços no mercado (por telefone e fax, por exemplo), e prevê os valores que vão ser gastos. Essa pesquisa, apesar de rápida, é importante já que o preço que for apurado é o limite para a licitação. O governo não pode pagar mais que o valor pesquisado.

No momento em que é decidido o valor, já é possível definir a modalidade de licitação a ser usada, de acordo com a lei 8.666. Para a escolha do pregão o critério não é faixa de preço e sim a natureza do produto ou serviço.

Depende, então, do órgão público a escolha da modalidade. Entretanto, a legislação brasileira recentemente obrigou o governo a dar preferência sempre ao pregão eletrônico.

9 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Constituição Federal de 1988

Site: Conlicitação.com.br

Portal de compras Seplag-MG

Portal de compras PBH- SUCAF

Portal de Compras da Cemig-MG

PDF