

# 2

## Buscando oportunidades

**Trilha de  
licitações públicas**



© 2022. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR  
Todos os direitos reservados.

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

Informações e contato:

SEBRAE/PR

Rua Caeté, 150 – Prado Velho.

CEP 80220-300 – Curitiba – PR

Telefone: (41) 3330-5757

Internet: [www.sebraepr.com.br](http://www.sebraepr.com.br)

### **Presidente do Conselho Deliberativo**

**Fernando Moraes**

### **Diretoria Executiva**

**Vitor Roberto Tioqueta**

**Julio César Agostini**

**José Gava Neto**

### **Gerente da Unidade de Gestão e Inovação de Produtos**

**Joana D’Arc Julia de Melo**

### **Gerente da Unidade de Ambiente e Negócios**

**Luiz Antonio Rolim de Moura**

### **Coordenação Técnica do Desenvolvimento - Unidade de Ambiente**

**Juliana Marina Schvenger**

### **Consultor Conteudista**

**Ivanês da Gloria Mattos – PRO-CRIARE – CONSULTORIA E CRIAÇÃO LTDA**

### **Consultora Educacional**

**Stella Maria Cordeiro de Oliveira – Ars Sapiens – Desenvolvimento de Pessoas Ltda.**

### **Editoração e Revisão de Texto**

**Ceolin e Lima Ltda.**

# SUMÁRIO



<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>04</b>
<b>2. LICITAÇÕES – BUSCANDO OPORTUNIDADES.....</b>	<b>07</b>
<b>2.1 – VANTAGENS E RISCOS DA LICITAÇÃO .....</b>	<b>07</b>
<b>2.2 – ONDE BUSCAR AS OPORTUNIDADES? .....</b>	<b>11</b>
<b>2.3 – ESCOLHA DAS MELHORES OPORTUNIDADES.....</b>	<b>13</b>
<b>2.4 – QUEM DEVE LICITAR? .....</b>	<b>14</b>
<b>2.5 – MODALIDADES DE LICITAÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>2.6 – O QUE É UM EDITAL?.....</b>	<b>17</b>
<b>3. REFERÊNCIA .....</b>	<b>18</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Prezado(a) participante!

Vender para o governo é uma excelente oportunidade para os Microempreendedores Individuais, pois abre as portas para novas oportunidades de ampliar e fortalecer o seu negócio.

O Estado, quando promove as compras governamentais, oferece aos pequenos negócios a possibilidade de participar da geração de renda e do desenvolvimento econômico dos estados e municípios brasileiros.

A **Trilha de Licitações Pública** é direcionada a você, microempreendedor individual (MEI), e tem por objetivo lhe apresentar as informações necessárias para que possa identificar oportunidades, realizar seu planejamento e análise das licitações e chegar ao sucesso.

Por meio deste material, que será dividido em sete cartilhas, traremos as informações necessárias para que os MEIs possam participar dessa grande rede de fornecedores nos processos de compras públicas do governo.

Com o intuito de agregar valor ao seu aprendizado este produto tem como propósito criar as condições necessárias para o desenvolvimento das competências que se seguem.

## **Dimensão cognitiva**

- » Compreender os principais conceitos e atores atuantes nas licitações públicas.
- » Conhecer todos os aspectos e exigências para o MEI participar de um processo licitatório.

- » Conhecer as regras e as principais mudanças da nova legislação que, atualmente, regem as licitações.
- » Conhecer sobre os tópicos especiais das licitações para o MEI participar das compras públicas.

### **Dimensão atitudinal**

- » Desenvolver mudança de foco do MEI em relação ao mercado de compras governamentais.
- » Adotar uma postura proativa em relação a participação do MEI em licitações.

### **Dimensão operacional**

- » Aplicar os conhecimentos adquiridos para que o MEI possa participar de processos licitatórios e compras governamentais.
- » Praticar o passo a passo para participar das compras governamentais.

Para atingir estas competências a ***Trilha de Licitações Pública***, abordará os seguintes temas:

**Parte 1** – Licitações – Preparando-se para Vender

**Parte 2** – Licitações – Buscando Oportunidades

**Parte 3** – Entendendo as Licitações

**Parte 4** – Conhecendo as Licitações

**Parte 5** – Apresentando as Propostas

**Parte 6** – Encerramento da Licitação

**Parte 7** – Tópicos Especiais da Licitação

A **Trilha de Licitações Pública** – Parte 2, irá propiciar a você o conhecimento sobre o tema: **Licitações – Buscando Oportunidades**, em que serão apresentados os seguintes conteúdos:

- » Vantagens e riscos da licitação
- » Onde buscar as oportunidades?
- » Escolha das melhores oportunidades
- » Quem deve licitar?
- » Modalidades de licitação
- » O que é um edital?



Para fortalecer seu aprendizado sugerimos que realize a **Oficina Compras Governamentais**, que é realizada no formato presencial com duração de 3 horas.

*Sucesso na sua jornada de aprendizagem!*

## 2. LICITAÇÕES – BUSCANDO OPORTUNIDADES

### 2.1 – VANTAGENS E RISCOS DA LICITAÇÃO

O mercado de licitações oferece, diariamente, oportunidades para o MEI se tornar fornecedor do governo. São oportunidades tais como: aquisição de produtos a pronta entrega, materiais de limpeza e escolar etc. Por isso, as compras governamentais são excelentes oportunidades de negócios. Porém, como qualquer outro, tem suas vantagens e seus riscos. Por isso, é sempre importante estar atento aos editais de divulgação e se a sua empresa está preparada para atender as demandas.

São muitos os benefícios trazidos pela Lei Complementar nº 123/2006 e pelo Decreto nº 8.538/15 para as micro e pequenas empresas e para o MEI, como forma de incentivar esses negócios a participarem das licitações públicas e a incrementarem a economia regional.

O primeiro passo é você ter sua empresa organizada e com o controle das informações, pois isso reduz os custos do seu negócio e, por consequência, facilita o oferecimento de produtos e serviços a preços menores e com agilidade, o que torna o MEI mais competitivo. Então, tenha sempre os seus controles financeiros em ordem, controle dos custos, despesas, receitas, estoque, recursos humanos e documentação regular e em dia.

#### 2.1.1 Vantagens

- » Aumento de receitas e novas oportunidades de negócios.
- » Licitações exclusivas para o MEI e para as micro e pequenas empresas – nos itens de contratação cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais). Isso significa dizer que o MEI não irá concorrer com grandes empresas nos processos licitatórios e perder as oportunidades de vender para o governo. Ao contrário, ele participa de um processo seletivo específico e irá concorrer com outras micro e pequenas empresas.

- » Em caso de empate no processo licitatório, as micro e pequenas empresas e o MEI têm preferência sobre as demais. Quando ocorrer o **empate ficto** é direito da empresa MPE e do MEI cobrir a oferta mais bem colocada.
- » Possibilidade de regularização fiscal tardia – o MEI e a micro ou pequena empresa devem apresentar, já na fase de habilitação, toda a documentação exigida, inclusive as referentes à regularidade fiscal/trabalhista, mesmo que haja restrição. Nesse caso, elas terão o prazo de cinco dias para regularizarem sua situação junto aos órgãos competentes e apresentarem as certidões atualizadas.
- » Cota diferenciada – Nas compras públicas para aquisição de bens de natureza divisível, a administração poderá estabelecer a cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte, inclusive o MEI. Os bens divisíveis são aqueles que podem ser adquiridos separadamente, sem prejuízo do resultado ou da qualidade final do produto ou serviço, por exemplo: seringas, material de limpeza etc.
- » Subcontratação de micro e pequenas empresas e MEI – nos processos licitatórios destinados à aquisição de obras e serviços, a administração pública pode exigir dos licitantes a subcontratação de microempresa ou empresa de pequeno porte.
- » Prioridade no recebimento dos valores – a lei prevê a possibilidade das micro e pequenas empresas e do MEI de receberem o pagamento devido sem que a administração pública observe a ordem cronológica das obrigações. Porém, há duas exigências para que isso ocorra:
  - a) prévia justificativa da autoridade competente e posterior comunicação ao órgão de controle interno da Administração e ao tribunal de contas competente;
  - b) demonstração do risco de descontinuidade do cumprimento do objeto do contrato.

- » O MEI deve ficar atento aos editais de licitação que poderão trazer outros benefícios específicos para sua empresa.

## 2.1.2 Riscos

Participar de licitações não é “um bicho de sete cabeças”. Mas é preciso conhecer sobre esse mercado para fazer bons negócios e evitar contratemplos. Estar preparado e capacitado é primordial para o MEI aproveitar as oportunidades que surgirem.

É importante atentar para os aspectos a seguir:

- » Ausência de planejamento e organização do negócio – o conhecimento da estrutura e da possibilidade de cumprimento das obrigações assumidas com a administração pública são fundamentais para a obtenção de bons resultados do MEI nos contratos firmados com o governo.
- » Desconhecimento das leis que regulamentam as licitações – conhecer o universo das licitações evita contratações desfavoráveis para o MEI. Existem as legislações federais, estaduais e municipais que devem ser seguidas, de acordo com o local da licitação que for contratar. O MEI pode buscar o auxílio de um contador e do Sebrae para entender mais sobre essas leis.
- » Erros realizados na apuração e no cumprimento das obrigações tributárias – conhecer a carga tributária evita que o MEI celebre contratos desvantajosos para o seu negócio. Após a celebração do contrato com a administração pública, não será mais possível alterar as condições da proposta de preço e crescer nos valores ofertados outro custo tributário.
- » Desconhecimento das regras e das responsabilidades contidas no edital – é essencial que antes de participar do processo licitatório o MEI leia detalhadamente as regras contidas no edital publicado pela administração pública, atentando para os prazos, condições e prazos de entregas, previsão de recebimento, regularidade fiscal e tributária, responsabilidades assumidas e demais condições estabelecidas.

- » Ausência de gestão de estoques – A compra de produtos em excesso gera custos desnecessários de armazenamento, pessoal e perdas. Por outro lado, a falta de produtos leva ao descumprimento do contrato com a administração pública, quanto a quantidade contratada e atraso em seus prazos.
- » Equívocos no cálculo dos custos e da formação do preço de venda – o MEI deve conhecer profundamente seus custos para formar o melhor preço de venda, que cubra seus custos e seja lucrativo. Uma proposta de preços bem elaborada evita erros na definição das ofertas e na proposta de preços do MEI, além de atrair novos clientes.
- » Falta de planejamento do fluxo de caixa – os recursos necessários para as contratações públicas são provisionados de forma coordenada. Por isso, o MEI deve planejar e gerir suas finanças de acordo com o contratado, para evitar a falta de recursos financeiros para fazer frente aos seus custos e despesas até a liberação e o recebimento dos pagamentos pelo governo.
- » Aplicação das sanções administrativas pelo descumprimento do contrato – é importante destacar que todos os contratos firmados com a administração pública preveem as penalidades pela inexecução do contrato administrativo ou a sua execução deficiente. Nesse caso, as penalidades previstas na lei são: a) advertência, b) multa, c) suspensão temporária e d) declaração de inidoneidade.

## 2.2 – ONDE BUSCAR AS OPORTUNIDADES?

O princípio básico que rege as licitações é a publicidade. Assim, todos os atos praticados pela administração devem ser divulgados para o público, para que um número maior de interessados possa participar. O primeiro ato que a administração deve publicar é o **Aviso de Licitação**, no qual constará o local onde os interessados poderão buscar o edital que conterá todas as regras estabelecidas para aquele certame.

O Portal Nacional de Contas Públicas, criado pela Lei nº 14.133/2021 é o portal eletrônico oficial do governo federal, que se destina à divulgação centralizada e obrigatória dos atos exigidos pela atual lei de licitações e à realização facultativa das contratações por órgãos e entidades dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário de todos os entes federativos.

O governo abre frequentemente editais para adquirir produtos e serviços, por isso o MEI deve manter-se atento aos novos editais e aproveitar as oportunidades. O primeiro passo é buscar os portais de compras públicas/governamentais, sejam eles federal, estadual ou municipal.

Inicialmente, temos o Portal de Compras Públicas do governo federal, que une fornecedores interessados em aumentar o seu faturamento e a administração pública em busca das melhores soluções de mercado ([www.comprasgovernamentais.gov.br](http://www.comprasgovernamentais.gov.br)).

Além disso, nos Portais dos governos estaduais e municipais estão disponíveis todos os editais das compras públicas dessas regiões.

Alguns exemplos:

Portal de licitações do município de Curitiba –  
[www.e-compras.curitiba.pr.gov.br](http://www.e-compras.curitiba.pr.gov.br)

---

Portal de licitações da Caixa Econômica Federal –  
<https://www.licitacoes.caixa.gov.br>

---

Portal de Licitações do Banco do Brasil –  
<https://www.licitacoes-e.com.br>

---

Portal de compras eletrônicas do Governo Paulista –  
<https://www.bec.sp.gov.br>

---

Portal Siga Rio de Janeiro –  
<https://www.compras.rj.gov.br/Portal-Siga>

---

Portal de compras de Santa Catarina –  
<http://www.portaldecompras.sc.gov.br/>

---

Portal de Compras do Paraná –  
<https://www.administracao.pr.gov.br/Compras>

---

Manual de Licitações Tribunal de Contas Estado do Paraná –  
<https://www1.tce.pr.gov.br/multimidia/2021/6/pdf/00357844.pdf>

---

Comunidade SEBRAE de licitações –  
<https://comunidadesebrae.com.br/licitacao/>

---

Compras NET do governo federal –  
<http://comprasnet.gov.br>

## 2.3 – ESCOLHA DAS MELHORES OPORTUNIDADES

Para participar das compras públicas o MEI precisa ficar atento às melhores oportunidades para o seu negócio.



Não queira abraçar o mundo e participar de todos os processos licitatórios. É necessário aliar as necessidades governamentais com as possibilidades, condições e estrutura da sua empresa. Essa é a chave para as boas vendas e para o sucesso da contratação pública.

O MEI deve perceber que nem todas as oportunidades oferecidas pelo governo são apropriadas e satisfatórias para todas as empresas. Escolha um comprador por vez e comece participando de licitações com valores mais baixos. Analise cada oportunidade individualmente, reflita sobre os riscos associados e perceba se as exigências do edital são adequadas a seu negócio.

Outros aspectos relevantes, para evitar prejuízos futuros são:

- » Ter o controle dos seus custos.
- » Formar um bom preço de venda.
- » Avaliar a sua capacidade produtiva.
- » Estudar o prazo de entrega e os prazos de pagamento.



Em síntese, a melhor oportunidade é aquela que estiver adequada ao seu negócio e que você esteja preparado para atender a todas as exigências do edital de licitações. Além disso, o MEI deve conhecer as ferramentas utilizadas e disponibilizadas nos portais de compras públicas e tirar o melhor proveito delas.

## 2.4 – QUEM DEVE LICITAR?

As oportunidades para participar das compras públicas estão em todas as esferas de governo, seja no Federal, no Estadual, no Municipal e no Distrito Federal, incluindo-se todos os órgãos da administração pública, direta e indireta.

Na administração direta temos os órgãos governamentais, tais como: prefeituras, secretarias de Estado, ministérios do governo federal etc.

Já na administração indireta temos as empresas públicas, as sociedades de economia mista, tais como a Petrobrás, as empresas de energia elétrica estatais etc.

Temos, ainda, as autarquias, as fundações públicas, as empresas estatais e demais entidades vinculadas ao governo.

## 2.5 – MODALIDADES DE LICITAÇÃO

De acordo com a Lei nº 14.133/2021, são as seguintes as modalidades de licitações:

- a) **Pregão** – obrigatória para aquisição de bens e serviços comuns, cujo critério de julgamento poderá ser o de menor preço ou o de maior desconto.
- b) **Concorrência** – aplicável às contratações de bens e serviços especiais e de obras e serviços comuns e especiais de engenharia, cujo critério de julgamento poderá ser:
  - » Menor preço.
  - » Melhor técnica ou conteúdo artístico.
  - » Técnica e preço.
  - » Maior retorno econômico.
  - » Maior desconto.
- c) **Concurso** – obrigatório para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, cujo critério de julgamento será o de melhor técnica ou conteúdo artístico, e para concessão de prêmio ou remuneração ao vencedor.
- d) **Leilão** – usado para alienação de bens imóveis ou de bens móveis inservíveis ou legalmente apreendidos a quem oferecer o maior lance.
- e) **Diálogo competitivo** – utilizado para a contratação de:
  - » inovação tecnológica ou técnica;
  - » quando houver impossibilidade de o órgão ou entidade ter sua necessidade satisfeita sem a adaptação de soluções disponíveis no mercado;
  - » quando houver impossibilidade de as especificações técnicas serem definidas com precisão suficiente pela Administração.

Nestes casos, a Administração Pública realiza diálogos com licitantes previamente selecionados mediante critérios objetivos, com o intuito de desenvolver uma ou mais alternativas capazes de atender às suas necessidades.

Além dessas modalidades, a administração pública poderá se utilizar de procedimentos auxiliares no processo de contratação, quais sejam:

- a) **Credenciamento** – É o chamamento público em que a administração pública convoca interessados em prestar serviços ou fornecer bens para que, preenchidos os requisitos necessários, credenciem-se no órgão ou na entidade para executar o objeto quando convocados.
- b) **Pré-qualificação** – É o procedimento seletivo prévio à licitação, convocado por meio de edital, destinado à análise das condições de habilitação, total ou parcial, dos interessados ou do objeto.
- c) **Procedimento de manifestação de interesse** – É o procedimento aberto pela administração pública para a manifestação de interesse para a propositura e a realização de estudos, investigações, levantamentos e projetos de soluções inovadoras que contribuam com questões de relevância pública.
- d) **Sistema de registro de preços** – É conjunto de procedimentos para realização, mediante contratação direta ou licitação nas modalidades pregão ou concorrência, de registro formal de preços relativos à prestação de serviços, a obras e à aquisição e à locação de bens para contratações futuras.

## 2.6 - O QUE É UM EDITAL?

A análise do edital é o primeiro passo para o MEI participar de um processo licitatório. É o edital de licitação que determina todas as “regras do jogo”.

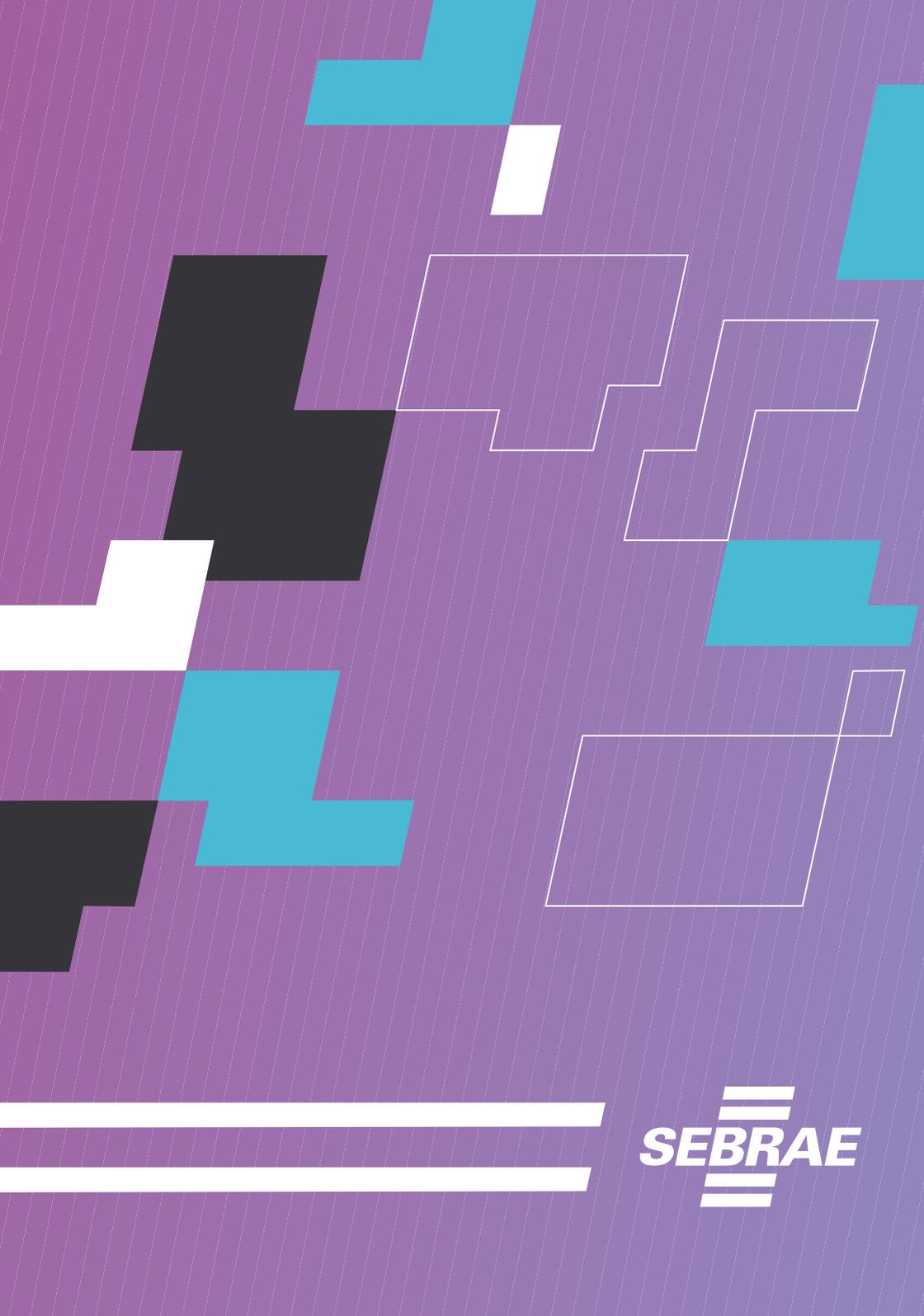


É um documento publicado pelo órgão interessado em licitar e que traz todas as condições de realização da licitação, determina seu objeto, discrimina as garantias e os deveres de ambas as partes, os critérios de julgamento e a regulamenta todo o certame público

### 3. REFERÊNCIA

CAPAGIO, Álvaro do Canto; COUTO, Reinaldo. **Nova Lei de licitações e contratos administrativos**: Lei nº 14.133/2021. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.





**SEBRAE**