

3

Entendendo as licitações

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

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



1. INTRODUÇÃO	4
2. ENTENDENDO AS LICITAÇÕES.....	7
2.1 – OBJETIVOS DA LICITAÇÃO.....	7
2.2 – FAVORECIMENTO DO MEI E DAS MPE NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS	8
2.3 – QUALIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL DO MEI PARA VENDER AO GOVERNO	12
2.4 – OS AVISOS DA LICITAÇÃO	13
2.5 – DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA PARTICIPAR DAS LICITAÇÕES (HABILITAÇÃO)	14
2.6 – CALCULANDO O PREÇO.....	16
2.7 – LIMITE DE VALOR PARA O MEI VENDER AO GOVERNO	17
3. REFERÊNCIA	18

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 3, irá propiciar a você o conhecimento sobre o tema: **Entendendo as Licitações**, em que serão apresentados os seguintes conteúdos:

- » Objetivos da licitação
- » Favorecimento do MEI e das MPE nos processos licitatórios
- » Qualificação do responsável do MEI para vender ao governo
- » Os avisos da licitação
- » Documentos necessários para participar das licitações (Habilitação)
- » Calculando o preço



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. ENTENDENDO AS LICITAÇÕES

2.1 – OBJETIVOS DA LICITAÇÃO

Os principais objetivos da licitação são garantir a isonomia entre os participantes e selecionar a proposta mais vantajosa para a administração pública. Dessa forma, ao contrário do que pensamos, nem sempre o menor preço é a forma mais adequada para oferecer produtos e serviços para o governo, pois a sua proposta pode ser rejeitada. Ficar atento ao que diz o edital da licitação é a melhor forma de participar e satisfazer as exigências do comprador, eis que sempre a melhor proposta será a escolhida.

A nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) trouxe os objetivos fundamentais e que devem ser observados pela administração nos processos licitatórios, tais como:

I – Assegurar a seleção da proposta apta a gerar o resultado de contratação mais vantajoso para a Administração Pública, inclusive no que se refere ao ciclo de vida do objeto.

Aqui o governo irá considerar o preço, a qualidade, o desempenho e o ciclo de vida do produto. A própria lei diz que “custos indiretos de manutenção, utilização, reposição, depreciação, impacto ambiental e outros poderão ser considerados para a definição do menor dispêndio”.

II – Assegurar tratamento isonômico entre os licitantes, bem como a justa competição.

Nesse critério observa-se o tratamento diferenciado que deve ser dado para as micro e pequenas empresas, inclusive nas licitações exclusivas para a sua participação e em relação à “preferência para contratação em situações de empate, configurada quando as propostas apresentadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte sejam iguais ou até dez por cento superiores à proposta mais bem classificada”.

III – Evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis e superfaturamento na execução dos contratos.

O critério aqui é o justo preço. Se por um lado os altos preços prejudicam as contratações, por outro os preços ínfimos, quando comparados em relação ao mercado, também oferecem riscos para o comprador, eis que o contratado poderá deixar de cumprir com o acordado e descumprir o contrato.

IV – Incentivar a inovação e o desenvolvimento nacional sustentável.

Nesse tópico a administração pública, ao selecionar as melhores propostas, deve estar atenta aos impactos ambientais, bem como aos benefícios que os produtos e serviços oferecidos possam oferecer.

2.2 – FAVORECIMENTO DO MEI E DAS MPE NOS PROCESSOS LICITATÓRIOS

De acordo com as leis, as micro e pequenas empresas e o MEI – Microempreendedor Individual – usufruem de tratamento diferenciado nas licitações. Este tratamento vai desde a apresentação de documentos até os critérios para a contratação. É importante que você, MEI, faça valer os seus direitos quando for participar de uma compra pública.

Por isso, vamos ver quais são as regras diferenciadas para que o MEI possa participar das compras públicas em pé de igualdade com micro e pequenas empresas. Observe:

- I. Regularidade Fiscal** – diferentemente das médias e grandes empresas, o MEI e as micro e pequenas empresas têm a oportunidade de participar do processo licitatório, ainda que no momento da entrega dos envelopes estejam com alguma irregularidade fiscal. Se forem declarados vencedores, podem

requerer o prazo de cinco dias úteis para apresentarem as certidões de regularidade fiscal. Esse prazo e a critério da administração pública poderá ser prorrogado por mais cinco dias. Mas atenção: você deverá apresentar a certidão, mesmo que negativa junto aos demais documentos e, após, terá o prazo para regularizá-la.

- II. **Casos de empate** – refere-se à possibilidade de o MEI fazer uma nova proposta com valor inferior à do licitante que seria o vencedor. Quando você estiver em segundo lugar e a melhor oferta for de uma grande empresa será assegurado como critério de desempate a preferência de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte (Lei Complementar nº 123/2006). Nesse sentido, temos o chamado “empate ficto/fictício”, que ocorre quando, durante a disputa, os preços ofertados por uma grande empresa e os de uma pequena empresa são semelhantes.



Essa semelhança ocorre quando “as propostas apresentadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte sejam iguais ou até 10% (dez por cento) iguais ou superiores à proposta mais bem classificada”. No pregão, o intervalo percentual é de até 5% (cinco por cento) superior ao melhor preço.



Nesses casos, o MEI poderá apresentar sua proposta de desempate quando, então a grande empresa não mais poderá cobrir o valor apresentado, sendo assim, a MPE declarada vencedora estará se utilizando do benefício que lhe é concedido pela legislação.

III. Compras públicas direcionadas exclusivamente para o MEI e as micro e pequenas empresas

– nas compras que não ultrapassem o valor legal de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) a administração pública deve realizar licitação exclusiva para as microempresas e empresas de pequeno porte. São oportunidades direcionadas para que os pequenos possam usufruir dos benefícios concedidos e concorrer apenas com empresas da sua categoria. Fique atento aos editais e recorra aos órgãos licitantes, caso esse benefício não conste do documento.

IV. Método das cotas exclusivas para o MEI e para as micro e pequenas empresas

– quando se tratar de bens divisíveis a administração pública deverá estabelecer cota de até 25%, para o MEI e para as micro e pequenas empresas. Os bens divisíveis são aqueles que se podem fracionar sem alteração de sua substância, seu valor ou que gere prejuízo de uso a que se destinam (Código Civil). São exemplos de bens divisíveis: compra de seringas, materiais escolares etc.

V. Subcontratação obrigatória do MEI e das micro e pequenas empresas – a administração pública poderá estabelecer que, em todas as suas licitações de obras e serviços, as empresas vencedoras contratem compulsoriamente as micro e pequenas empresas para a realização de parte das atividades. Nesse caso, o pagamento dos serviços correspondentes será efetuado diretamente para as micro e pequenas empresas.



Vale aqui, o MEI buscar estabelecer parcerias com empresas para realizar novos negócios.

Há que se observar, no entanto, que **em algumas situações** a obrigatoriedade de contratação do MEI e das micro e pequenas empresas deixará de ser observada, quais sejam:

- » No caso de licitação para aquisição de bens ou contratação de serviços em geral, o item cujo valor estimado for superior à receita bruta máxima admitida para fins de enquadramento como empresa de pequeno porte.
- » No caso de contratação de obras e serviços de engenharia, as licitações cujo valor estimado for superior à receita bruta máxima admitida para fins de enquadramento como EPP.

2.3 – QUALIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL DO MEI PARA VENDER AO GOVERNO

Vender para o governo exige atenção e comprometimento. Por isso, é importante que o MEI fique atento a todos os detalhes e, assim, evite prejuízos. Dessa forma, prepare-se, ou prepare alguém da sua empresa ou da sua família, para participar das licitações, entendendo as regras dos editais e das normas de licitação.



O SEBRAE pode te ajudar nisso. Há cursos fáceis de serem acessados com todas as orientações básicas para você vender para o governo.

Além disso, você pode buscar o apoio do contador e fazer parcerias com outro MEI ou pequeno empresário que já participe das compras governamentais.

2.4 – OS AVISOS DA LICITAÇÃO

Cabe à administração pública divulgar para todos os interessados que pretende contratar, comprar ou locar algum serviço ou produto, pois a publicidade e a transparência são requisitos fundamentais em todos os processos licitatórios. Além disso, ela deve publicar todos os atos realizados nas etapas da licitação, para que o cidadão possa exercer o controle dos atos praticados pelos responsáveis públicos.



As publicações são feitas em jornais de grande circulação e nos Diários Oficiais e, nelas, deverá constar o local que os interessados poderão ter acesso ao conteúdo integral do edital, data de abertura, entrega das propostas, número do edital, empresa licitante, órgão público, modalidade e o resumo do produto ou serviços a ser locado, adquirido ou alienado.

O MEI pode acompanhar esses avisos de licitações em sua região ou sua cidade por meio dos jornais locais e do Diário Oficial. Mas você também pode contar com o apoio de profissionais especializados e que acompanham essas publicações e, assim, conseguir bons negócios com as compras públicas.

2.5 – DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA PARTICIPAR DAS LICITAÇÕES (HABILITAÇÃO)

Para participar de licitações o MEI precisa estar regular com os órgãos governamentais, além de demonstrar sua capacidade técnica e operacional para o cumprimento das regras previstas no edital.

A nova Lei de Licitações (Lei 14.133/2021) trouxe o registro cadastral como obrigatoriedade para todos os órgãos e entidades da administração pública para dar ampla divulgação aos interessados dos processos licitatórios em andamento. Esse cadastro unificado ficará disponível no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) e serve para proteger a administração pública de fraudes e frustrações na execução do contrato.

O fornecedor cadastrado receberá um Certificado de Registro Cadastral (CRC), que pode substituir os documentos de habilitação. Além desse certificado, há também o Sistema Integrado de Cadastro de Fornecedores (Sifac), imprescindível para órgãos da esfera Federal.

A habilitação é a fase do processo licitatório em que o MEI irá demonstrar a sua capacidade de realizar o objeto da licitação e cumprir o contrato, caso seja o vencedor do processo.

Nesse caso, os documentos exigidos são divididos em quatro fases:

- I. Habilitação jurídica.
- II. Qualificação técnica.
- III. Qualificação econômico-financeira.
- IV. Regularidade fiscal.

Vamos, então, à relação dos documentos e os locais onde o MEI poderá buscá-los:

- a) **CCMEI**: Certificado da Condição de Microempreendedor Individual – Portal do Empreendedor do governo federal.

- b) **Comprovante de inscrição do CNPJ** – site da Receita Federal.
- c) **Certidão de Débitos Relativos a Créditos Tributários Federais e à Dívida Ativa da União** – site da Receita Federal e site da Procuradoria da Fazenda Nacional.
- d) **Certificado de Regularidade junto ao FGTS** – site da Caixa Econômica Federal.
- e) **Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas – CNDT** – site da Justiça do Trabalho.
- f) **Certidão Negativa Estadual** – site da Secretaria de Fazenda do Governo do Estado em que está localizada a empresa.
- g) **Certidão Negativa Municipal** – site da prefeitura da cidade onde a empresa está localizada. Algumas prefeituras fornecem a certidão somente em consulta presencial. Por isso, consulte antes.
- h) **Certidão de Falência e Concordata** – site do Tribunal de Justiça do estado onde a empresa está localizada.
- i) **Inscrição Municipal** – site da prefeitura da cidade onde a empresa está localizada. Algumas prefeituras fornecem a certidão somente em consulta presencial. Por isso, consulte antes.
- j) **Inscrição Estadual** – site da Secretaria de Fazenda do Governo do Estado em que está localizada a empresa.
- k) **Alvará de Funcionamento** – Prefeitura municipal da cidade onde a empresa está localizada.
- l) **Carteira de Identidade e CPF.**
- m) **Atestado de Capacidade Técnica** – podem ser fornecidos por outras empresas ou por órgãos públicos para os quais o MEI já tenha prestado serviços ou vendido seus produtos. Verifique no edital se há a exigência de apresentação desse atestado.

2.6 – CALCULANDO O PREÇO

Para participar de licitações é necessário, acima de tudo, conhecer e gerenciar adequadamente o seu negócio. Conhecer os custos e as despesas, o lucro e o preço de venda são as chaves para uma boa negociação.

Nem sempre o menor preço decidirá a sua participação nas compras públicas, assim como o maior poderá excluí-lo do processo licitatório. Por isso, é necessário ler atentamente o edital e saber calcular o preço do produto ou serviço que irá oferecer.

Lembre-se de incluir todos os custos (fixos e variáveis), todas as despesas (fixas e variáveis), os tributos e a margem de lucro pretendida. Não subestime seus custos e despesas apenas para ganhar uma licitação, pois você poderá amargar prejuízos no futuro. Da mesma forma, não os superestime e nem pretenda ter lucros absurdos, apenas porque está vendendo para o governo.



A regra é o
PREÇO JUSTO
para os dois
lados.

2.7 – LIMITE DE VALOR PARA O MEI VENDER AO GOVERNO

Já vimos que o Microempreendedor Individual (MEI) pode participar de licitações e que usufrui de benefícios e vantagens ao participar. Já sabemos, também, que o limite de faturamento do MEI é de R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais) anuais (2021).



Porém, quando a licitação for superior a R\$ 81 mil ou que a somatória dos contratos ultrapasse esse valor, o MEI deverá realizar o seu reenquadramento, para que no próximo ano passe para outra categoria empresarial, seja micro empresa ou empresa de pequeno porte.

Assim, o fato de ser MEI não impede que você participe das licitações e conquiste contratos de maior valor. Mas, se isso ocorrer, deve buscar o auxílio de um contador para regularizar essa situação já a partir do ano seguinte àquele em que efetuar vendas para o governo no valor acima do limite estabelecido para continuar como Microempreendedor Individual.

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.

