

VENDA PARA O GOVERNO

Compras Institucionais: prepare sua empresa para vender para o governo

Pequenos negócios podem participar de licitações públicas e compras governamentais. Saiba o que é necessário para entrar nesse mercado.

Nesse espaço você vai ver o que é necessário para entrar no mercado de licitações públicas e compras governamentais, como se preparar e como se tornar um fornecedor de sucesso.

Apresentação

Os empresários têm um desafio constante: aproveitar novas oportunidades para seus negócios.

Uma alternativa interessante são as compras governamentais. Nas instituições públicas, esse processo é feito por licitação.

Licitação é o primeiro passo para conhecer os processos e preparar seu negócio para conseguir espaço no mercado promissor de contratações públicas.

Os órgãos da administração pública federal, estadual e municipal, nas suas administrações diretas (ministérios, secretarias, órgãos, setores de compras dos municípios) e indiretas (fundações, autarquias, sociedades de economia mista), precisam realizar processos formais para contratar produtos, bens, obras e serviços.

O processo engloba diversas regras, ferramentas e portais de compras, que podem variar entre os compradores, mas os benefícios para as MPes, previstos na Lei Complementar 123/2006, são garantidos em todas as compras realizadas pelos órgãos públicos ou por aqueles que administram recursos públicos.

Além disso, existem outros compradores que realizam o processo de contratação com suas regras próprias, como o Sistema S, envolvendo o Sebrae, Senai, Sesc, Sesi etc.

O universo de oportunidades é significativo, e as MPes sempre têm os benefícios a seu favor definidos em lei (tanto nos Poderes Executivo, Legislativo e/ou Judiciário como quando executam essa função administrativa).

Licitações

Licitação é o processo adotado por entidades que utilizam dinheiro público (oriundo de impostos e taxas) para contratar obras e serviços, comprar e vender bens patrimoniais.

Todo esse processo é amparado por uma legislação aplicável, cabendo destaque à Lei 8.666/1993, que aborda licitações em geral, e à Lei 10.520/2002, que trata do pregão.

Os pequenos negócios, especialmente aqueles estabelecidos pela Lei Complementar 123/2006, têm tratamento diferenciado.

Em termos práticos, para sua empresa começar a vender para o governo, é necessário se preparar internamente, ou seja, coletar os documentos exigidos durante o registro cadastral na entidade com a qual pretende fazer negócio.

Nessa etapa, é necessário apresentar documentos que comprovem a habilitação jurídica, a qualificação técnica, a qualificação econômico-financeira e a regularidade fiscal do seu negócio.

Estruturando o negócio

A seguir, conheça um pouco mais sobre cada um dos principais requisitos para habilitar a sua empresa a participar de uma licitação pública.

Habilitação jurídica

Verifica a legalidade da empresa, o ramo da atividade e a situação societária. A comprovação se dá pela apresentação dos documentos exigidos por lei, como o contrato social e suas alterações, devidamente registrados no órgão competente (cartório ou junta comercial).

Qualificação técnica

Comprova se sua empresa é tecnicamente capaz de fornecer o serviço ou o produto negociado, ou seja, se a empresa possui aptidão técnica para desempenhar a atividade em questão com qualidade e relevância.

Essa qualificação precisa ser provada pelos documentos comprobatórios de aptidão, constituídos por laudos técnicos, declarações ou outros.

Qualificação econômico-financeira

Como o governo quer saber se sua empresa tem condições financeiras de fornecimento, neste caso, seu contador vai precisar estar em dia com a documentação, incluindo o balanço patrimonial, as demonstrações contábeis do último exercício social do negócio e a certidão negativa de falência.

O capital social mínimo ou o patrimônio líquido mínimo também podem ser exigidos. Assim, certifique-se de que o profissional de contabilidade apresente essa documentação que comprove a boa situação financeira da empresa.

Regularidade fiscal

Sua empresa precisa apresentar comprovantes de cadastramento e certidões para provar sua regularidade fiscal. São eles:

- Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (cartão do CNPJ);
- Regularidade com a Fazenda nas esferas nacional, estadual e municipal;
- Certidão Relativa a Contribuições Previdenciárias, que comprova regularidade relativa à seguridade social (INSS);

- Regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

Para obter tais certidões, é necessário comprovar que impostos, taxas e encargos sociais estão pagos. Essa comprovação leva certo tempo, pois as entidades exigem prazo para análise dos documentos, o que pode resultar na demora para a sua emissão.

Por isso, o recomendado é solicitar o serviço com antecedência e monitorar o prazo de validade dos documentos. Lembre-se de que essas certidões podem ser obtidas pela internet. Nesta etapa, a contribuição do seu contador também é muito importante.

Dicas e cuidados

As empresas, quando fazem negócios, costumam realizar uma pesquisa sobre seu futuro cliente com o objetivo de verificar sua situação financeira e obter referências comerciais para realizar uma análise de risco.

Verifica-se, porém, que as empresas não adotam essa mesma cautela ao negociar com instituições públicas.

Vender para o governo é uma alternativa interessante, mas ela deve estar associada às boas práticas de negócio e atentar para os cuidados que são imprescindíveis para o sucesso da negociação.

Uma boa e completa análise de risco deve acontecer antes da negociação com a empresa pública e em conjunto com as boas práticas que orientam as transações comerciais.

Alguns aspectos são indispensáveis nessa análise, especialmente o bom entendimento do edital, que precisa ser lido com cuidado, a organização dos documentos necessários para a participação no processo licitatório e a elaboração da proposta.

Não é recomendado comprometer o capital de giro de sua empresa num percentual elevado ou o seu estoque com poucos clientes. O mais indicado é que se tenha cautela para evitar a inadimplência e o descumprimento do contrato.

Durante a fase de competição

- Verifique se o órgão é bom pagador;
- Analise as condições de competição, ou seja, veja a parte de habilitação do edital da licitação;
- Leia com atenção o contrato ou o instrumento equivalente;
- Não reduza o preço a ponto de a proposta não poder ser executada (elimine, portanto, o pensamento de que depois dá-se um jeito);
- Faça o cadastro no portal Comprasnet, do Governo Federal, para estar por dentro do que acontece;
- Acompanhe de perto a licitação.

Durante a execução do contrato

- Conheça o fiscal do contrato e marque uma conversa, acompanhado do sócio ou empregado de sua empresa, para verificar como o órgão costuma proceder com reuniões (ele lavra ata?) e com reajustes e reequilíbrios (ele formaliza os pedidos?);
- Cumpra os prazos do contrato;
- Formalize por escrito todos os pedidos e guarde os protocolos, que servirão como uma prova da entrega. Faça isso para pedir reajuste, reequilíbrio ou informar necessidades de alteração do objeto;
- Não aceite a ideia de fazer antes e formalizar depois;
- Logo após a conclusão, peça um “atestado de boa execução”, que, além de ser importante, constitui um direito da sua empresa.

A adoção desses cuidados é fundamental para o seu negócio na medida em que evita problemas e preocupações e confere maior eficiência ao processo.

Estado como incentivador

As experiências internacionais mostram que o papel dos pequenos negócios como fator estratégico de desenvolvimento local já foi absorvido.

Destaca-se a necessidade de utilização do poder de compra do governo como forma de incentivar o crescimento econômico regional, garantir estabilidade de demandas para o setor produtivo e fortalecer a longevidade dos pequenos negócios.

“Uso do poder de compra do Estado” significa comprar de segmentos estratégicos e relevantes para um desenvolvimento econômico-social sustentável.

Esse mecanismo é eficaz para reinvestir o orçamento do poder público no próprio município, fazendo com que os fluxos de negócios e a geração de renda sejam distribuídos num contexto de mercado local ou regional e os incentivos à produção local ampliem a renda das famílias.

Segundo Jacoby Fernandes, essa visão política propicia um ciclo virtuoso de desenvolvimento local, gerando um aumento de receitas públicas, que, por sua vez, poderá ser revertido para a melhoria dos serviços públicos.

Segundo o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (<http://www.planejamento.gov.br/>), é possível notar avanços nas abordagens do governo no que se refere às compras públicas, conforme mostra o esquema abaixo:

Paradigmas das compras públicas

1ª: Lei nº 8.666/93: isonomia + moralidade.

Criar procedimentos para dar acesso ao poder de compra e implementar os princípios da moralidade e da isonomia.

2ª: eficiência + economicidade.

Comprar mais rápido e melhor pelo menor custo possível, usando a escala do poder de compra.

3ª: uso do poder de compra.

Comprar de segmentos estratégicos e relevantes para um desenvolvimento econômico-social sustentável.

4ª: uso do poder de compra alocado em prol da sustentabilidade.

Na prática, como esses avanços se transformam em oportunidades para sua empresa?

Quando a renda e a riqueza geradas ficam em suas localidades de origem, elas se transformam em oportunidades para as empresas da região, promovendo, assim, o desenvolvimento local.

Comprar a merenda escolar de produtores da região, por exemplo, se apresenta como uma oportunidade interessante aos pequenos negócios.