

# Como faço para vender para o governo?

Para sua empresa começar a vender para o governo, é necessário **se preparar internamente**, ou seja, obter os documentos exigidos durante o registro cadastral na entidade que pretender fazer negócio. A administração pública é a maior compradora do país.

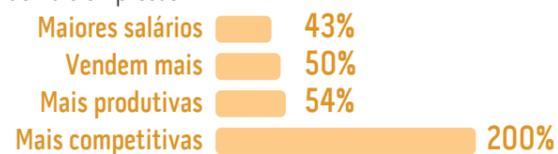


Nessa etapa, é necessário apresentar documentos **que comprovem** a habilitação jurídica, a qualificação econômico-financeira e a regularidade fiscal.



## Dica

Segundo estudo realizado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em 2017, as empresas internacionalizadas possuem diferenciais com as demais empresas:



## Busque apoio

O SEBRAE MT **incentiva e orienta** as micro e pequenas empresas a vender para instituições e empresas públicas, promove encontro de negócios entre esses atores governamentais e os pequenos negócios, bem como os orienta sobre a **implementação de práticas de integridade e compliance**.

## O Sebrae

Tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável, estimulando o empreendedorismo, de forma ética e justa, bem como a visão de ser referência internacional em sustentabilidade para os pequenos negócios.

### Conteúdo:

Erika Cunha Monteiro  
André Luiz Spinelli Schelini

**Projeto:** Pequenos Negócios no Vale do Rio Cuiabá, São Lourenço e do Guaporé, com foco em internacionalização.

**Código:** MT000538PJAT

## A série

Uma série que simplifica as informações para você acessar novos mercados. Aqui você fica sabendo as melhores formas de acessar os mercados nacional e internacional, tornando-se mais competitivo e gerando mais resultados para o seu negócio.



[www.mt.sebrae.com.br](http://www.mt.sebrae.com.br)  
0800 570 0800



## Compras Governamentais



# Estruturando a empresa para poder participar de uma licitação pública



## Habilitação jurídica

Verifica legalidade da empresa, ramo de atividade e 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 capaz tecnicamente de fornecer o devido serviço ou produto negociado, ou seja, se a empresa possui aptidão técnica para desempenhar a atividade com qualidade e relevância. Essa qualificação técnica precisa ser demonstrada pelos documentos comprobatórios de aptidão, que são os laudos técnicos e as declarações.



## Qualificação econômico-financeira

O governo quer saber se sua empresa tem condições financeiras de fornecimento. Nesse caso, seu contador vai precisar estar em dia com a documentação da empresa como o balanço patrimonial, as demonstrações contábeis do último exercício social da empresa e a certidão negativa de falência. O capital social mínimo ou patrimônio líquido mínimo também pode ser exigido. Assim, verifique essa documentação com o profissional de contabilidade de sua empresa, pois será necessário comprovar a boa situação financeira da empresa.



## Regularidade fiscal

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

- Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – apresentar cartão do CNPJ;
- Regularidade com a Fazenda em todas as esferas nacional, estadual e municipal;
- Certidão de Tributos Federais e Dividas Ativas;
- Regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

Para obter as certidões, é necessário comprovar que os impostos, taxas e encargos sociais estão pagos, o que pode demorar em razão da análise das entidades.

A Lei Geral traz benefícios exclusivos para as MPE's nas licitações, como Regularidade Fiscal tardia (participar com certidão em débito), Empate ficto, Licitações exclusivas, entre outros.



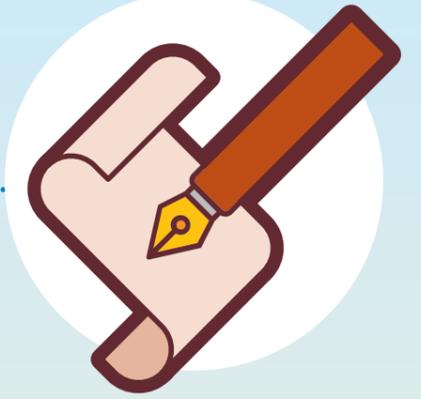
## Importante:

É necessário regularizar a documentação da sua empresa com **antecedência e monitorar** o prazo de validade dela. As certidões podem ser obtidas pela internet. Nessa etapa, a contribuição de seu contador também é muito importante.



## Durante a fase de competição

- Antes de participar da licitação, o empresário precisa ler o edital, pois ele dita a **regra do jogo** (o erro começa na falta dessa leitura). Atentar-se para a descrição do objeto, forma de pagamento e se atende aos requisitos;
- Verificar se o órgão é bom **pagador**;
- Analisar **as condições** de competição, ou seja, ver a parte de habilitação do edital da licitação;
- **Ler com atenção** o contrato ou instrumento equivalente;
- **Não reduzir** o preço a ponto de a proposta não poder ser executada (eliminar o pensamento: "depois eu dou um jeito");
- Fazer cadastro no portal "**Comprasnet**" do Governo Federal para estar por dentro do que acontece;
- **Acompanhar** de perto a licitação.



## Durante a execução do contrato

- Conhecer o **fiscal do contrato** e marcar uma conversa, acompanhado do sócio ou empregado de sua empresa para verificar como o órgão costuma proceder com reuniões (saber se lavram ata) e com reajustes e reequilíbrios formalizam os pedidos;
  - Cumprir os **prazos** do contrato;
  - **Formalizar por escrito** todos os pedidos e ficar com prova da entrega (protocolo). Fazer isso para pedir reajuste, reequilíbrio ou informar necessidades de alterações;
  - **Não aceitar** a ideia de "fazer antes e formalizar depois";
  - Logo após a conclusão pedir "**atestado de boa execução**", é direito de sua empresa.
- A adoção desses cuidados é fundamental para sua empresa porque evita problemas e preocupações, além de conferir maior **eficiência no processo**.

## Dicas e Cuidados



Ao fazer negócios com qualquer instituição, é importante obter informações. As empresas, quando fazem negócios, costumam **realizar uma pesquisa** sobre seu futuro cliente com o objetivo de verificar sua situação financeira, obter referências comerciais, enfim, realizar uma análise de risco. No entanto, verifica-se que as empresas, ao negociarem com instituições públicas, não adotam esses mesmos cuidados.



O empresário deve participar de uma licitação **como ouvinte** para ver como é.



As **boas práticas** que orientam as transações comerciais também devem ser utilizadas no seu relacionamento com o governo.



Não é recomendado comprometer o **capital de giro** de sua empresa num percentual elevado e também seu estoque com poucos clientes. Além disso, deve-se cuidar para evitar inadimplência e descumprimento do contrato.



Vender para o governo é uma alternativa interessante para sua empresa, mas essa oportunidade deve estar associada às boas práticas de negócio. É necessário atentar-se para os cuidados que são imprescindíveis ao sucesso da negociação. Uma boa e completa **análise de risco** deve acontecer antes da negociação com a empresa pública. Ainda antes da licitação, essa análise de riscos deve contemplar estoques, calcular todos os custos para chegar ao preço mínimo sem arriscar a saúde financeira da empresa.



Alguns aspectos são indispensáveis nessa análise, especialmente o bom entendimento do edital, que precisa ser muito bem lido e compreendido. Atentar-se aos **documentos necessários** para participação da licitação e à elaboração da proposta, entendendo bem o que deverá estar contido nela.

