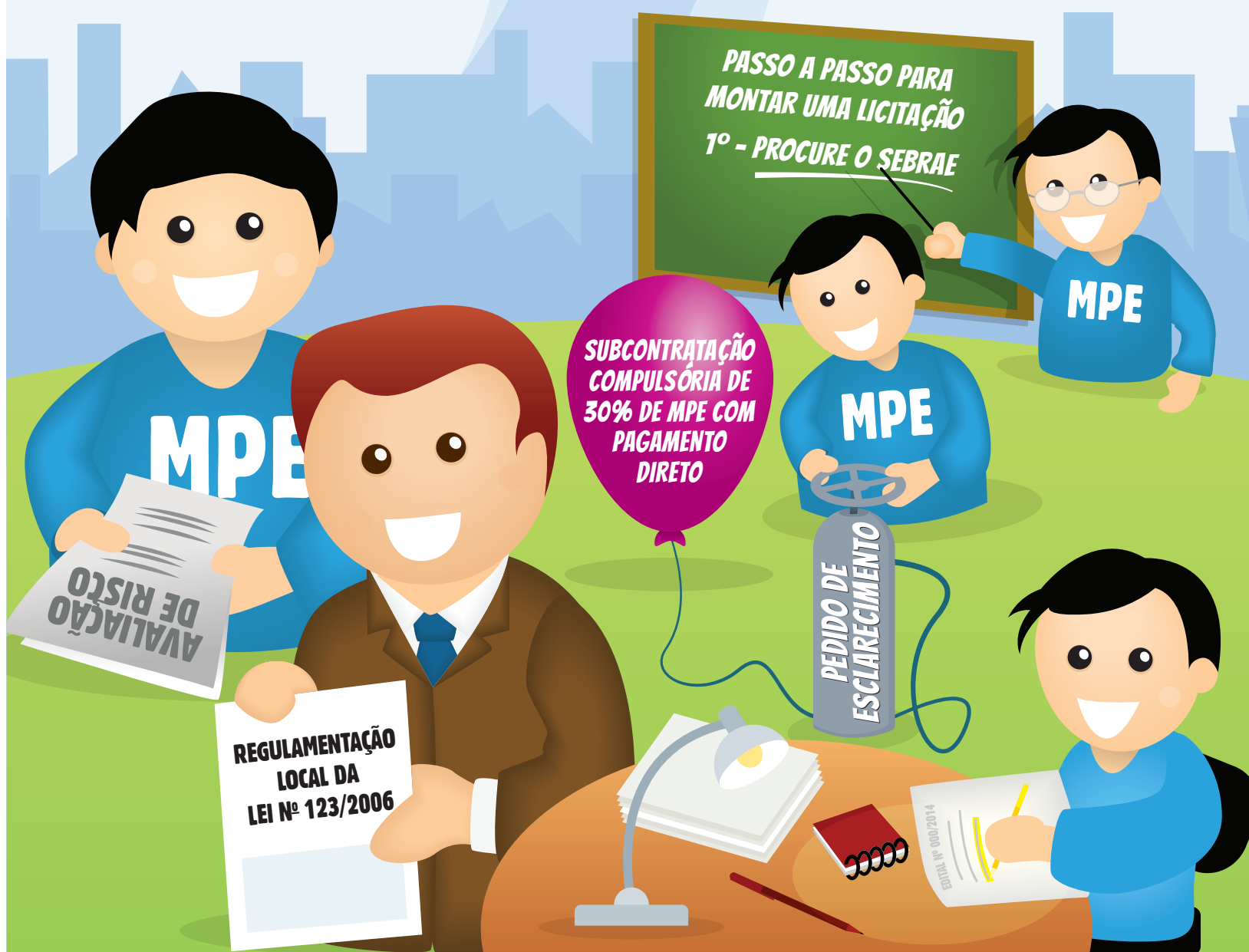


CARTILHA DO FORNECEDOR

O CAMINHO PARA TER SUCESSO NA CONTRATAÇÃO PÚBLICA



SEBRAE

CARTILHA DO FORNECEDOR



Copyright 2014. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Políticas Públicas

Bruno Quick

Coordenadora Nacional do Programa
de Compras Governamentais

Denise Donati

Consultor Conteudista

Luís Maurício Junqueira Zanin

Sou – Treinamento e Desenvolvimento Profissional LTDA-Me

Colaboração – Lei nº 12.846/2013

Equipe da Controladoria-Geral da União

Ilustrações

Banco de Imagens/Tamaz Comunicação

Design Gráfico

Themaz Comunicação



SGAS 604/605 – Módulos 30 e 31
Asa Sul – Brasília – Distrito Federal
CEP: 70 200-645 – Telefone: (55) (61) 3348-7350
Central de Relacionamento Sebrae – 0800 570 0800

www.sebrae.com.br

Carta de apresentação – Sebrae

A Lei Complementar nº 123/2006 criou benefícios para as MPE que desejam participar das licitações públicas.

Fornecer para o setor público é uma excelente oportunidade de negócios para as MPE, portanto a qualificação dos empresários é fundamental para minimizar os riscos e para garantir que tenham sucesso na sua vida empresarial.

Com foco em aumentar a participação das MPE nas compras governamentais e o volume de compras adquirido delas em todos os entes da federação, o SEBRAE tomou um conjunto de ações de qualificação, estímulo e parceria tanto com os órgãos públicos quanto os demais atores envolvidos nas compras públicas.

Existe uma articulação para que contratações sejam feitas das MPE e para que os produtos e serviços a serem adquiridos atendam as necessidades dos compradores públicos.

O Brasil vive um momento em que é preciso repensar as compras governamentais. A decisão de exercer o uso do poder de compras para contratações para que gerem o desenvolvimento econômico local de maneira sustentável é hoje a principal diretriz a ser seguida nas contratações na busca da opção mais vantajosa para a administração pública.

As MPE hoje representam 99% das empresas formalizadas, mais de 60% dos empregos formais do Brasil e o mercado de compras públicas brasileiro corresponde a mais de 500 bilhões de reais em contratações por ano. Diante disso, novos desafios emergem do cenário das contratações públicas.

A adoção do Regime Diferenciado de Contratação e novos processos de compras exclusivas para MPE até R\$ 80.000,00, subcontratação com cotas de 25% e também a possibilidade de subcontratação compulsória de 30% de MPE para execução de obras e serviços abre um novo horizonte de possibilidades.

Fica evidente uma nova tendência da administração pública na qual as MPE e os compradores públicos assumem papéis protagonistas e, por isso, a decisão do Sebrae em atuar na qualificação de compradores e fornecedores.

Bruno Quick
Gerente da Unidade de Políticas Públicas – UPP
Sebrae Nacional

Carta de apresentação – Ministério do Planejamento

Em 2013, o Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil foi de R\$ 4,84 trilhões segundo dados do IBGE. Estima-se que as compras do governo federal movimentem 16% desse total. Engana-se, entretanto, quem pensa que é necessário ser um grande empresário para negociar diretamente com o Estado. A cada dia, crescem as parcerias e compras feitas diretamente com micro e pequenos empresários. O Governo Federal acredita que o desenvolvimento sustentável do país passa necessariamente pelo fortalecimento das micro e pequenas empresas.

A equação é simples: utilizar o poder de compra do Estado, potencial que equivale a 16% de toda riqueza produzida em território nacional, para fomentar áreas estratégicas. A legislação brasileira tem incorporado mecanismos e normas que protegem o microempresário. De acordo com pesquisa recente divulgada pelo Sebrae, a taxa de mortalidade das MPE gira em torno de 24%. Ou seja, em um prazo de cinco anos, 24% das micro e pequenas empresas abrem e fecham. Esse setor empresarial responde por 62% dos postos de trabalho no Brasil. Quando morre uma MPE, morre também um posto de trabalho, uma mola propulsora de desenvolvimento.

É de interesse do Governo Federal que essa conscientização não fique apenas na esfera federal e se estenda aos estados e municípios. Um produtor de leite, por exemplo, pode negociar com a prefeitura de seu município para que sua produção seja parte da merenda escolar. Ainda que esse produtor não consiga o menor preço, quando compra do comerciante local, a prefeitura faz girar a economia do município. Se há o desenvolvimento regional, a mão de obra especializada encontra emprego e não precisa migrar para os grandes centros em busca de trabalho. Forma-se, portanto, um ciclo virtuoso onde o resultado é bom para todos.

Nessa cartilha, há informações para que os pequenos e microempresário saibam negociar diretamente com o Governo Federal. Quais são os requisitos, como é o trâmite, a quem recorrer quando existem dúvidas. Essas e outras informações são encontradas nas páginas a seguir. Nós, da Administração Pública Federal, queremos que as parcerias e negócios com as MPE sejam cada vez mais numerosas.

Boa leitura!

Loreni Foresti

Secretária de Logística e Tecnologia da Informação

Carta de apresentação – CGU

Lei nº 12.846/2013: mudança de paradigma

A Lei nº 12.846/2013, ao tempo em que instrumentaliza o poder público com importante arma no combate à corrupção, permitindo a punição, administrativa e civil, de empresas que corrompam agentes públicos, fraudem licitações e contratos ou dificultem atividade de investigação ou fiscalização de órgãos públicos, oferece excelente oportunidade para incentivar-se a adoção de medidas preventivas no interior das próprias empresas.

Se é certo que essa lei atinge diretamente a empresa corruptora, com imposição de multas, a serem aplicadas independentemente da comprovação de culpa da pessoa física, é ainda mais verdadeiro que ela tem tudo para funcionar como estímulo ao bom empresário – vale dizer, a maioria – que prefere “jogar limpo”, competindo pela eficiência e pelo mérito, ao invés de submeter-se à corrupção e ao suborno para vencer licitações e obter contratos.

É certo que uma lei tão inovadora traz consigo também grandes desafios. Desafios para os governos e desafios também para as empresas, que devem precaver-se de multas e outras penas tão pesadas, coibindo de forma eficiente todo tipo de prática irregular em seu âmbito, mediante a adoção de regras rigorosas de integridade empresarial, como códigos de conduta para seus dirigentes e empregados, normas de estímulo e proteção ao empregado denunciante e medidas de transparência em suas doações políticas, e responsabilidade e colaboração com o poder público na luta contra a corrupção, que é dever de todos.

Nesse sentido, a Lei representa uma mudança de paradigma tanto para a administração pública de todos os entes federativos quanto para as empresas, sejam elas grandes empreiteiras ou micro e pequenas firmas que vendam para o governo.

As micro e pequenas empresas, aliás, são essenciais para o crescimento do país, atuando como geradoras de postos de trabalho e renda e agentes de inclusão social e econômica, e o governo, além de incentivar as compras públicas por meio dessas empresas, deve também atuar como catalisador de um ambiente mais íntegro e alicerçado em valores éticos.

As informações disponíveis nesta cartilha certamente ajudarão os compradores públicos e as empresas que fornecem aos órgãos públicos a formar e disseminar esse conhecimento, garantindo, assim, a utilização correta e idônea dos recursos públicos. E a Controladoria-Geral da União está comprometida em auxiliar nessa empreitada.

Boa leitura!

Jorge Hage Sobrinho
Ministro de Estado Chefe da Controladoria-Geral da União

Carta de apresentação – Secretaria da Micro e Pequena Empresa

Você sabia que somente o governo federal adquiriu bens e contratou serviços da ordem de R\$ 68,4 bilhões em 2013? Desse montante, as micro e pequenas empresas (MPE) participaram com 30% do total, o que representa uma evolução positiva em relação aos anos anteriores.

A administração pública oferece excelentes oportunidades para as MPE, mas vender para o governo requer a observância de uma série de requisitos não usuais no comércio em geral, como cadastramento prévio e comprovação da regularidade jurídica, econômica, fiscal e com a seguridade social, entre outros.

A Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República foi criada em 2013, com a missão de ser a guardiã da disposição constitucional do tratamento diferenciado para a micro e pequena empresa, sendo demonstração inequívoca de que o Governo Federal está sensível à importância das MPE para o progresso do País, especialmente por seu papel multiplicador de postos de trabalho e de fortalecimento do desenvolvimento local.

Em linha com o que dispõe a Constituição Federal em seus arts 170, IX, e 179, e a Lei Complementar nº 123/2006, em processo de aperfeiçoamento no Congresso Nacional, as MPE já contam com regras diferenciadas que podem facilitar o acesso e crescimento no mercado das compras públicas.

A ação do poder público no domínio econômico é extremamente importante para o progresso da nação, tanto quanto a participação da micro e pequena empresa, pela influência sobre o mercado de trabalho e sobre a economia local.

Excelentes negócios!!!

Guilherme Afif Domingos

Ministro-chefe da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República

Carta de apresentação – Atricon

A Administração Pública tem o dever constitucional e legal de tornar efetivas as regras do Estatuto das Micro e Pequenas Empresas (MPE) que asseguram margens de preferência nas vultosas compras governamentais. Este dever encontra amparo normativo na Carta Magna, quando estatui como objetivo fundamental do Estado o desenvolvimento nacional, a redução das desigualdades e do apoio aos pequenos negócios (CF, art. 3º e 170).

Com efeito, políticas públicas de apoio às MPE fomentam o mercado de trabalho e o empreendedorismo local de um setor da economia brasileira que mais emprega e que se revela fundamental na geração de riqueza. Segundo o IBGE, o segmento é responsável por 25% do Produto Interno Bruto – PIB e gera 14 milhões de postos de trabalho, aproximadamente 60% do emprego formal no País.

Cabe, portanto, ao Poder Público a adoção dos paradigmas legais de sorte a compreender de forma ampla que o tratamento diferenciado consiste, nos casos previstos no ordenamento jurídico brasileiro, na opção mais vantajosa, haja vista que proporciona aquisições por preços competitivos e, de outra senda, incentiva-se o dinamismo econômico e o nível de emprego, bem assim a própria arrecadação tributária com a manutenção e possível expansão do consumo por parte dos trabalhadores das MPE, gerando um virtuoso e próspero ciclo na economia do País.

De outra senda, destaco que os Tribunais de Contas brasileiros, já há alguns anos, envidam esforços para que todos os agentes públicos – gestores, pregoeiros, equipes de apoio, presidentes e membros de comissão de licitação – observem as disposições previstas na legislação vigente em favor das MPE. Em 2010, a Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil (Atricon) firmou Convênio de cooperação com o SEBRAE NACIONAL, aditado, recentemente, até 2016. Essa profícua parceria visa a articular e a sensibilizar os Tribunais de Contas brasileiros a fiscalizarem, com o devido rigor, o cumprimento das regras especiais aplicadas às compras das MPE por parte da gestão pública, sem prejuízo de exercerem seu papel pedagógico orientando a gestão na aplicação das regras, desde o planejamento das compras, à elaboração dos editais até a fase de julgamento das licitações nas compras governamentais.

A propósito, convém registrar que a partir da campanha de sensibilização realizada pela Atricon/Sebrae realizadas em 2013, houve um incremento de 52% no número de municípios que aplicam efetivamente a Lei Geral de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, passando de 860 para 1.307, consoante dados disponíveis no site *Observatório da Lei Geral*, uma parceria do Sebrae com a Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Registre-se ademais que, como Presidente da Atricon, apresentarei proposta de Resolução, a ser apreciada no Encontro Nacional dos Tribunais de Contas que será realizado em Fortaleza, entre 4 e 6 de agosto, recomendando aos Tribunais de Contas, formalmente, que exerçam o controle externo desses preceitos da legislação que rege as compras governamentais das MPE como um dos fundamentos do desenvolvimento sócio econômico sustentável do País.

Feitas essas reflexões, é assinar a importância da Cartilha do Comprador e do Fornecedor ora editada pelo Sebrae. Ela reforça o papel das micro e pequenas empresa na sociedade, bem assim a necessidade de se alavancar tais empreendedores a partir do papel estratégico dos Governos como um dos atores mais importantes na demanda por insumos.

As informações apresentadas de forma acessível e didática necessitam ser incorporadas ao cotidiano dos servidores que atuam com compras governamentais (gestores, pregoeiros, membros de equipe de apoio, presidente ou membros de comissão de licitação), assegurando condições para uma igualitária disputa com a participação da micro e pequena empresa, o que impulsiona diretamente o mercado de trabalho e a economia local. Com efeito, a primorosa Cartilha é mais um relevante instrumento de auxílio aos compradores públicos.

Não haverá desenvolvimento econômico sustentável sem o incentivo ao empreendedorismo e aos pequenos negócios. E os Tribunais de Contas brasileiros são parceiros e aliados nesta justa causa.

Valdecir Fernandes Pascoal

Presidente da Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil – ATRICON

Olá, você também está pensando em vender para o Governo?

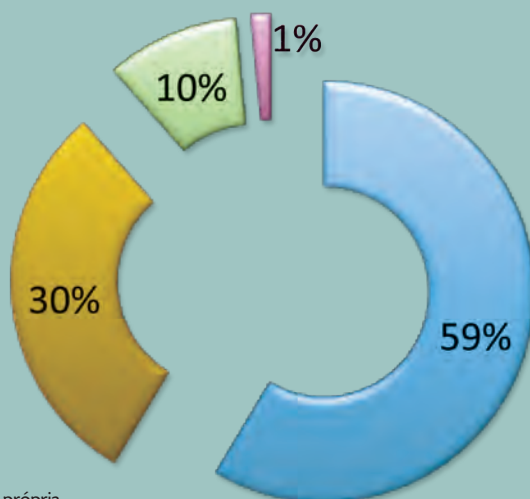
Bom, vou compartilhar um pouco da minha experiência em licitações públicas. No começo eu queria abraçar o mundo, tentar participar de tudo o que aparecia e fazia isso de qualquer forma. Como era de se esperar, acabei tendo vários problemas. Percebi que perdemos muito tempo e dinheiro ao atuarmos sem foco. Por isso, vou compartilhar alguns passos para ter sucesso na contratação pública.

O caminho é longo, exige algum esforço no começo. No entanto, ao final, você vai perceber que é muito lucrativo.





Prepare-se para distribuir o seu tempo dessa forma e os resultados começarão a aparecer naturalmente.



Proposta de tempo a ser utilizado em licitações



Fonte: elaboração própria.

-  Análise de Riscos e Oportunidades
-  Regularização de Documentos e Preparação dos Envelopes para a Licitação
-  Sessão Pública
-  Resposta de recursos, questionamentos ou resolução de outras atividades relativas à licitação.



conhecimento

A maior parte do tempo deve ser utilizado na busca de oportunidades e na análise dos riscos associados a essas oportunidades. Se você não conhece nada de licitações, o risco é altíssimo, conforme vai ganhando segurança, consegue trabalhar de forma segura e passa a ganhar dinheiro.

Prepare-se para gastar mais da metade do seu tempo na procura de boas oportunidades de acordo com as características do seu negócio e, enquanto seleciona as oportunidades, você poderá aprender mais sobre as leis, sobre os editais e sobre os processos formais de contratação. Estar aberto a aprender é um prerequisite de quem deseja participar de licitações públicas.



Escolher bem em qual licitação participar também é um fator determinante para o sucesso. Percebi que entrar como aventureiro na primeira oportunidade que aparece é coisa para marinheiro de primeira viagem e normalmente não dá lucro. O pior é que ainda pode lhe dar prejuízo!

Em seguida, é preciso preparar Envelopes de Documentação e de Proposta Comercial. Quase 30% do nosso tempo e esforço é gasto nessa fase. Nesse momento você aprende a verificar todos os requisitos do edital, faz a validação de todos os documentos de habilitação e garante, com certeza, que sua proposta é interessante, competitiva e, principalmente, que não trará prejuízo para a sua empresa caso seja declarada vencedora.

Depois disso é arregalar as mangas e ir para a sessão pública, no dia e hora marcados, preparado para cumprir todas as regras previstas no edital. A sessão pública é fase competitiva de qualquer licitação. Ela é relativamente rápida e simples, mas nela é decidido o vencedor do certame. Você precisa estar seguro de que cumpriu todos os requisitos do edital e atento para questionar se qualquer concorrente seu deixou de cumprir algum, pois, aí, você poderá solicitar que ele seja desclassificado. Lembre-se de que uma licitação pública é um processo de competição entre empresas. Você contra as outras para verificar quem apresenta a proposta mais vantajosa para a administração pública.

Tenha cuidado com grandes empresas interessadas em pressionar as MPE. As grandes vêm perdendo espaço nas licitações com a aplicação dos benefícios da Lei Complementar nº 123/2006. Acredite no seu trabalho, siga tudo o que está descrito no edital e vá adiante. Esse mercado está preparado para você. Além disso, a partir de 2014 passa a valer a Lei nº 12.846/2013, que estabelece medidas mínimas de integridade das pessoas jurídicas, com critérios claros a serem observados por todas as empresas para que adotem práticas de combate à corrupção. Seja um exemplo de fornecedor tanto em suas posturas quanto na entrega e você conseguirá participar desse novo mercado.



Saiba que, ao final, sempre é aberta uma fase de recursos para que todos manifestem o que aconteceu e para que você possa questionar quaisquer atos do pregoeiro, do presidente da comissão ou dos demais participantes. A fase de recursos tem regras próprias para cada tipo de licitação. É nesse momento que você faz valer o seu direito de questionar qualquer fato. Todos os assuntos são descritos na ata para que fique claro o que aconteceu durante a sessão pública.

DICA: Nas licitações tradicionais, regidas pela Lei nº 8.666/1993, o recurso de habilitação ou o de julgamento de proposta tem efeito suspensivo; portanto, caso ele ocorra, a licitação será suspensa até o julgamento do recurso.

Prepare-se para alguns imprevistos que podem precisar ser esclarecidos nessa fase de recursos. Alguns fornecedores poderão apresentar suas razões contra a sua oferta e você precisará estar preparado para fundamentar as suas contrarrazões, ou seja, os argumentos que defendem a sua proposta. Esses são termos próprios das licitações para que você saiba o que está acontecendo.

Esse trâmite do processo competitivo é natural e, muitas vezes, alguns concorrentes usam esses artifícios apenas para postergar o processo ou para atrapalhar a licitação, tentando obter alguma vantagem ou manipulando algum “entendimento jurídico” de maneira forçada ou até ilegal. Esteja preparado para se defender em uma licitação, mas também esteja preparado para apontar irregularidades que sejam cometidas por seus concorrentes, pois isso faz parte do processo competitivo.



Quando for declarado vencedor, precisará assinar um contrato e terá de fazer as entregas conforme descrito no edital.

Vamos agora passo a passo aprofundar nas dicas que possam lhe ajudar a construir o seu caminho para ter sucesso na contratação pública.

Passo a passo para ter sucesso na contratação pública

A oportunidade de fornecer para a Administração Pública é muito boa. No entanto, é preciso muita atenção para não se atrapalhar nos custos e na análise dos processos. Vou apresentar as dicas do que fiz para conseguir ter sucesso em contratação pública.



1

PROCURE O SEBRAE E FAÇA O CURSO DO FORNECEDOR

Pois é, trabalhar com compra pública é um novo negócio, cheio de pequenas regras e responsabilidades. A legislação é extensa e existem processos que precisam ser conhecidos. O Curso do Fornecedor permite uma abordagem prática, falando pra gente o que é verdadeiramente essencial e apresentando o caminho das pedras para não errarmos nas licitações. Ele foi elaborado com a indicação clara de quais leis precisam ser lidas e de como devemos analisar os editais de licitação.

O melhor é que o curso pode ser feito de forma presencial ou a distância, pela internet. Aproveite! Tem um Sebrae aí, pertinho de você!



APRENDA A CALCULAR OS RISCOS

2



Às vezes o principal risco é o simples fato de ainda não estarmos preparados para uma licitação pública. Temos de avaliar a nossa capacidade produtiva, os nossos custos, a questão da entrega etc. Além disso, às vezes, desconsideramos o nosso fluxo de produção e utilizamos a mercadoria de um cliente para outro sem pensarmos na reposição do estoque, ou perdemos um prazo ou, ainda, entregamos um produto fora da especificação. Tudo isso pode nos dar um enorme problema quando estamos trabalhando com licitações. Cada um desses pequenos problemas pode acarretar sanções e multas. Por isso, cada novo edital de licitação merece uma análise de riscos.

O Sebrae desenvolveu essa planilha supersimples, com 10 perguntas para que seja utilizada em cada oportunidade.

Com isso eu respondo Sim, Não ou Não sei e já saio com a resposta na hora se a licitação é de alto, médio ou baixo risco. Com isso, consigo saber, com segurança, se preciso repensar o processo de fornecimento ou se posso seguir confiante na oferta de meus produtos e serviços.

Afinal, o mais importante não é apenas participar da licitação e sim, participar, ganhar, fornecer o produto/serviço com uma margem de lucro. Fornecer para o governo é uma oportunidade para ganhar dinheiro e melhorar o seu negócio! Esse é o objetivo!



AVALIAÇÃO DE RISCO

Data: ____ / ____ / ____ Edital nº ____ Valor: ____ Equipe: ____	Marque "X" na res- apropriada para e de Licitação	
FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE RISCO	SIM	NÃO
1) Conseguiremos fornecer o Material/Serviço no Prazo?		
2) Ao analisarmos algumas variáveis que não dependem de nós, como sazonalidade, safra, disponibilidade de matéria-prima etc. perguntamos: teremos condições de suprir essas restrições com nosso próprio recurso para atendermos ao pedido caso sejamos declarados vencedores?		
3) Os custos de transporte, mão de obra, impostos, embalagem e outros indiretos, de qualquer natureza, estão inclusos no preço que pretendemos praticar?		
4) Será que nós entendemos exatamente o que teremos de entregar, em que prazo, em qual local e com qual nível de qualidade? Teremos condições de substituir algum produto, ou todos, se eles não forem aceitos pelo comprador?		
5) Qual o nosso preço mínimo para essa oferta? O preço mínimo cobre todos os custos? (Nunca reduza o valor da oferta abaixo do preço mínimo decidido em conjunto).		
6) Conseguiremos sobreviver se ocorrer atraso no pagamento? E se esse atraso for maior do que seis meses?		
7) Conseguiremos nos comprometer com essa entrega sem prejudicar o dia a dia da organização/empresa/produção?		
8) Podemos fazer a entrega sem comprometer a matéria-prima dos outros pedidos?		
9) Conhecemos claramente quais são os passos para receber o dinheiro? (O Órgão para o qual pretendemos fornecer está pagando em dia? Se não está, atrasa quanto tempo? Alguns dias? Meses?)		
10) Conseguiremos tocar o nosso dia a dia e manter todos os impostos pagos (em dia) durante todo o contrato? (Sabendo que isso é condição para receber os pagamentos dos compradores públicos?)		
TOTAL		

OBSERVAÇÃO IMPORTANTE: Preencha um formulário para cada Edital de Licitação em que planeja participar. Reúna-se com seus sócios, sua família ou com as pessoas responsáveis pela produção e entrega dos produtos/serviços e preencha o formulário com a opinião de consenso do grupo.

CALCULANDO O RISCO

posta mais este processo
NÃO SEI



ALTO: é considerado alto risco quando a opção "SIM" for marcada até 6 vezes.



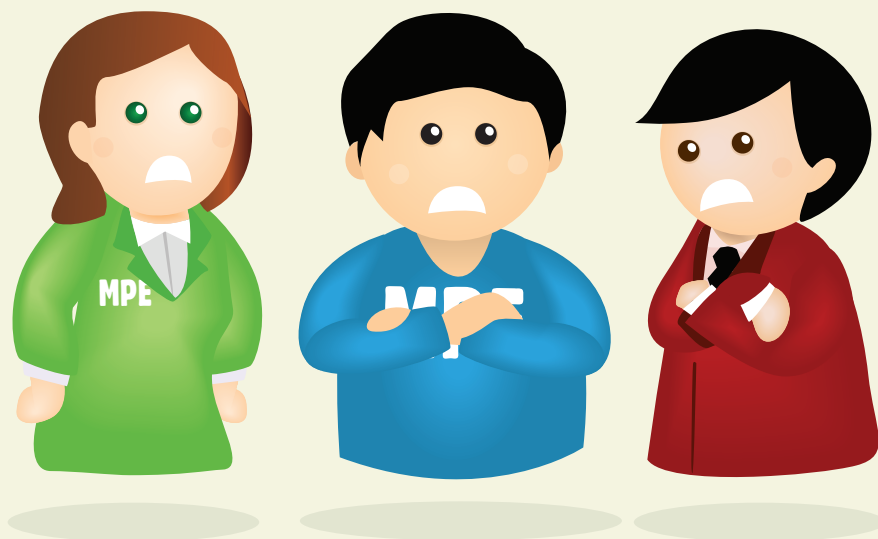
MÉDIO: é considerado médio risco quando a opção "SIM" for marcada de 7 a 8 vezes.



BAIXO: é considerado baixo risco quando a opção "SIM" for marcada de 9 a 10 vezes.

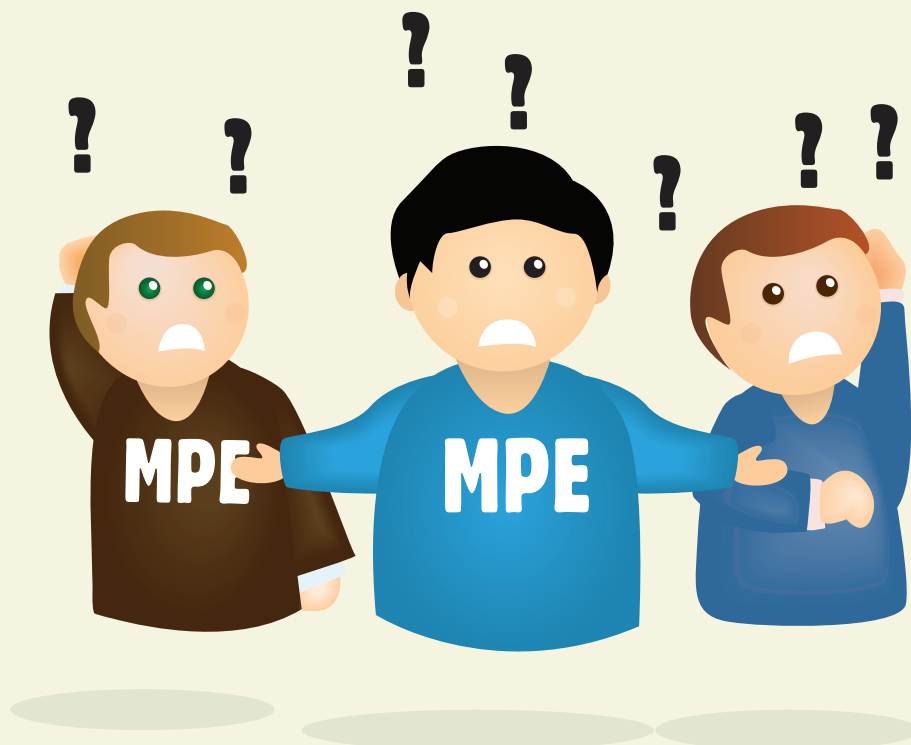
Alto Risco: o que fazer?

1. Não participar da licitação ou do processo de aquisição.
2. Procurar processos de valores mais baixos ou com condições objetivas em que a sua oferta possa ser a mais competitiva.
3. Tentar concorrer apenas em itens de uma licitação e não no processo como um todo.



Médio Risco: o que fazer?

1. Decidir em grupo se o risco de participar vale a pena.
2. Prever alternativas, garantindo reserva financeira, estoque, estar preparado para atrasos de pagamento, entre outras coisas.
3. Participar de diferentes licitações e de processos com valores mais baixos (Cotações Eletrônicas) e fazer ofertas apenas em itens de licitação.



Baixo risco: o que fazer?

1. Participar da licitação.
2. Procurar apreender, ganhando processos de valores mais baixos ou concorrendo em itens de licitações e, progressivamente, partir para licitações de valores maiores ou com gestão de contratos.
3. Repetir o processo em editais diagnosticados de baixo risco para tornar a licitação uma fonte recorrente de lucro, com baixo risco.



IDENTIFIQUE QUEM É SEU CLIENTE POTENCIAL

Essa é uma medida fundamental! Para quem eu consigo fornecer? É melhor fornecer direto para a prefeitura, pois é aqui pertinho ou posso fornecer para o Governo do estado? Existe algum órgão comprador do Governo Federal aqui no município ou posso mandar o produto por correio se a entrega for na capital? É... temos de saber quem é o nosso cliente, o que apresenta menor risco e maiores chances de os meus produtos e serviços serem competitivos. Falando nisso, será que meus produtos estão adequados? Será que consigo atender a necessidade desse órgão? Essas são perguntas importantes que fazem toda a diferença na hora de escolher para quem fornecer. A boa notícia é que cada vez mais os órgãos compradores estão publicando os seus planos anuais de compras. Dessa forma, podemos saber com antecedência aquilo que será adquirido, em quais quantidades e as características dos produtos e serviços.

Escolha um comprador público de cada vez. Saiba que cada um pode ter as suas regras específicas, seus processos de licitação podem ser presenciais ou eletrônicos e há muita informação nova a ser conhecida. Depois que já estiver ganhando dinheiro de forma recorrente com um órgão comprador é bem mais simples ampliar a sua participação nas licitações de outras instituições.



CADASTRE-SE NO PORTAL DE COMPRAS OU NO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO COMO FORNECEDOR

Depois que você definir para quem você vai fornecer é importante entender como funciona o portal de compras no qual o comprador está cadastrado, solicitar que as licitações sejam enviadas para você por e-mail, já direto na sua área de atuação e buscar alternativas que possam lhe ser úteis para escolher a melhor licitação na qual participar.

Lembre-se de que os órgãos públicos são compradores recorrentes, portanto não é preciso pressa ou desespero para fornecer em uma licitação em particular. Com certeza, em algum tempo, teremos outras alternativas e oportunidades.



Às vezes aguardar para participar de uma licitação em que você esteja mais bem preparado é um excelente negócio! É preciso aprender a peneirar as suas melhores oportunidades, aquelas para as quais você é verdadeiramente competitivo. Uma boa alternativa também é considerar um portal em particular, como o seu “cliente potencial”. Por exemplo, se você optar por fornecer para Comprasnet do Governo Federal, ou no Portal de Compras do Governo do Estado poderá se tornar um excelente fornecedor focado nessas ferramentas. Ao aprender uma única ferramenta você terá acesso a um grande número de compradores potenciais que trabalham todos seguindo as mesmas regras. Pense nisso! Torne-se um especialista do portal de compras em que você trabalha. Na dúvida, claro, procure o Sebrae!

OPORTUNIDADE

OPORTUNIDADE

OPORTUNIDADE

OPORTUNIDADE

EXCELENTE OPORTUNIDADE



5

LEIA E ESTUDE O EDITAL ANTES DE PARTICIPAR DE UMA LICITAÇÃO

Tem muita gente que pergunta: Preciso ler o edital todo antes de participar de uma licitação? SIM! A resposta é sempre sim! Se você não leu o edital inteiro, inclusive os anexos, NÃO PARTICIPE. Ao fazermos a primeira análise de risco, observando as características gerais do edital, conseguimos, de uma forma rápida, saber se vale a pena investir mais tempo e dedicação para tentar concorrer a essa oportunidade, mas, se decidiu participar, vá até o final.

O edital traz todas as regras que deverão ser cumpridas e, muitas vezes, nas entrelinhas, podem aparecer pequenos detalhes que se transformam em grandes problemas. Por exemplo, se o seu custo estiver estimado para entrega em um local e o edital informar que a entrega deverá ser feita em todo o estado? Como você atenderá essa obrigação se não considerou o frete na sua composição de preços? Decidir participar de uma licitação é decidir gastar tempo na preparação da licitação e essa é uma decisão que deve ser tomada com muito critério. Participar de uma licitação deve ser entendida como um projeto com começo, meio e fim. Após a primeira seleção, se decidiu dedicar tempo, a sua participação será finalizada apenas quando você desistir motivadamente de participar do processo licitatório, ou ganhá-lo ou perdê-lo. A única coisa que não deve acontecer é você simplesmente deixar para a última hora e tomar as decisões por impulso.

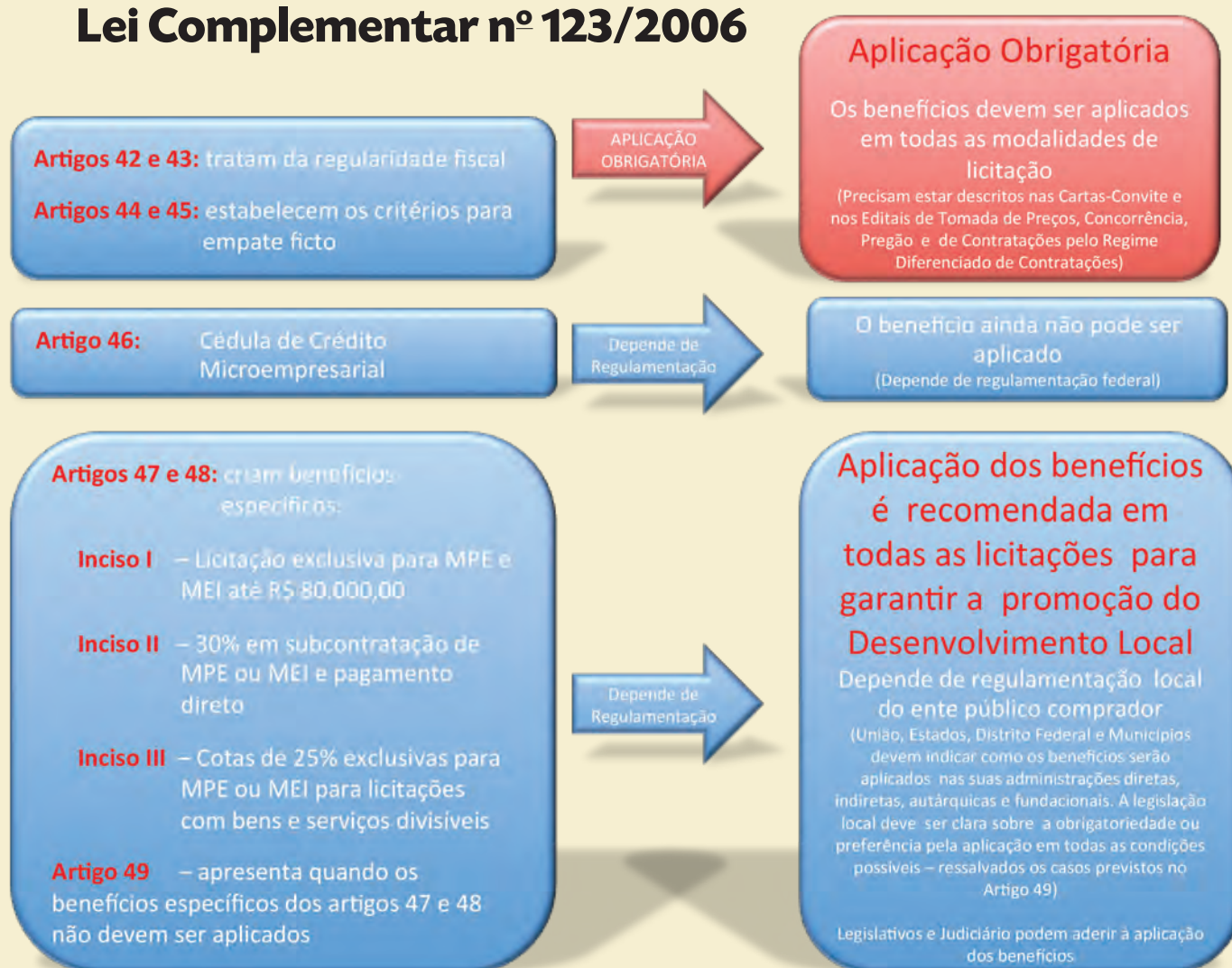


FAÇA VALER SEU DIREITO DE TRATAMENTO DIFERENCIADO ENQUANTO MPE

6

A Lei Complementar nº 123/2006 trouxe vários benefícios para a participação das MPE. Hoje em dia a MPE só tem a ganhar ao aproveitar as oportunidades da compra governamental.

Lei Complementar nº 123/2006



Fonte: Elaboração própria.

Existem duas ferramentas fantásticas para as MPE: o pedido de esclarecimento e o pedido de impugnação do edital.

Caso não tenha entendido algum critério objetivo do edital ou esteja em dúvida, entre em contato com o comprador público. Esse é um canal claro para que a licitação flua sem atrasos e sejam



eliminados os problemas que poderiam gerar qualquer confusão ou desentendimento. É muito bom esclarecer todos os pontos possíveis antes de participar de uma licitação.

Caso encontre alguma ilegalidade ou algo que não concorde em um edital, você poderá solicitar a impugnação do edital.

Tenha em mente que isso vai parar o processo de licitação. Jamais faça questionamentos ou impugnações apenas com objetivos de postergar uma compra pública. Saiba que isso é ruim! Quanto mais rápido a licitação ocorrer melhor para todos! Saiba que essa é uma ferramenta poderosa, mas que deve ser usada com discernimento. Atrapalhar um processo licitatório não é uma boa estratégia.

Por isso, ao ler um edital e perceber que os benefícios obrigatórios não estão sendo aplicados faça imediatamente um pedido de esclarecimento do edital. O próprio edital deverá indicar como ele deverá ser encaminhado. Desse modo, cada vez mais, os órgãos compradores vencerão a inércia e farão a correta aplicação do benefício.

A justificativa é simples:

“Solicitamos o esclarecimento do edital por não prever a aplicação dos benefícios para as MPE descritos nos artigos de 42 a 45 da Lei Complementar nº 123/2006, que não dependem de regulamentação local, portanto são de aplicação obrigatória em todas as modalidades de licitação”.

Além disso, o seu poder enquanto fornecedor é ainda maior e você pode questionar e exigir a aplicação dos benefícios específicos para as MPE previstos no Artigo 48 da LC 123/2006. A lei está aí para ser cumprida e a nossa atitude de questionamento formal junto aos compradores é determinante para o seu cumprimento. No entanto, precisamos estar atentos, vigilantes e prontos para formalizar os questionamentos necessários.



BENEFÍCIOS DO ARTIGO 48 INCISOS DE I A III

Procure conhecer a legislação local de cada comprador público, pois, a grande maioria, já regulamentou a aplicação da Compra Exclusiva para MPE até 80 mil reais, a Subcontratação Compulsória de MPE em Até 30 % e a Criação de Cotas Exclusivas para MPE em 25%. Portanto, não há motivos para que não sejam aplicados.

O entendimento vigente é que os órgãos devem aplicar os benefícios específicos em seus editais de licitação ou, caso não o façam, devem justificar formalmente os motivos dessa decisão. No entanto, essa justificativa é também limitada a condições muito particulares e objetivas. O tratamento simplificado e diferenciado somente não se aplica se não estiver especificado no instrumento convocatório, no caso de não existir três fornecedores competitivos locais qualificados como MPE, quando não for vantajoso ou representar prejuízo para o conjunto ou complexo a ser contratado ou, ainda, quando a licitação for dispensável ou inexigível nos termos dos artigos 24 e 25 da Lei nº 8.666/1993.

Fora desses casos a aplicação deverá ser realizada. Essa vem sendo, inclusive, a interpretação dos tribunais de contas na fiscalização da legislação **indicando que a aplicação dos benefícios do artigo 48 da LC nº 123/2006 é o caminho natural a ser seguido**, por conta do previsto na Constituição Federal, na Lei nº 123/2006 e na regulamentação local da Lei das MPE e, portanto, só se justifica quando houver a comprovação de que a aplicação do benefício não foi possível pelos motivos descritos no artigo 49 da Lei ou quando for alcançado o limite de 25% do total licitado no ano.



Portanto, quando você analisar um edital à procura de uma boa oportunidade de negócio e perceber que os benefícios não foram aplicados, faça um **pedido de esclarecimento ao comprador público**, solicitando que sejam informados os motivos da não aplicação dos benefícios específicos descritos no artigo 48 da Lei Complementar nº 123/2006 na licitação. Caso haja alguma irregularidade, solicite a impugnação do edital.

A sua atitude enquanto licitante é peça fundamental que destravar a aplicação dos benefícios nas licitações de sua área de interesse. Esse pequeno exercício vai auxiliar os compradores públicos a considerarem a contratação das MPE como a regra a ser cumprida, conforme descrito na Lei.

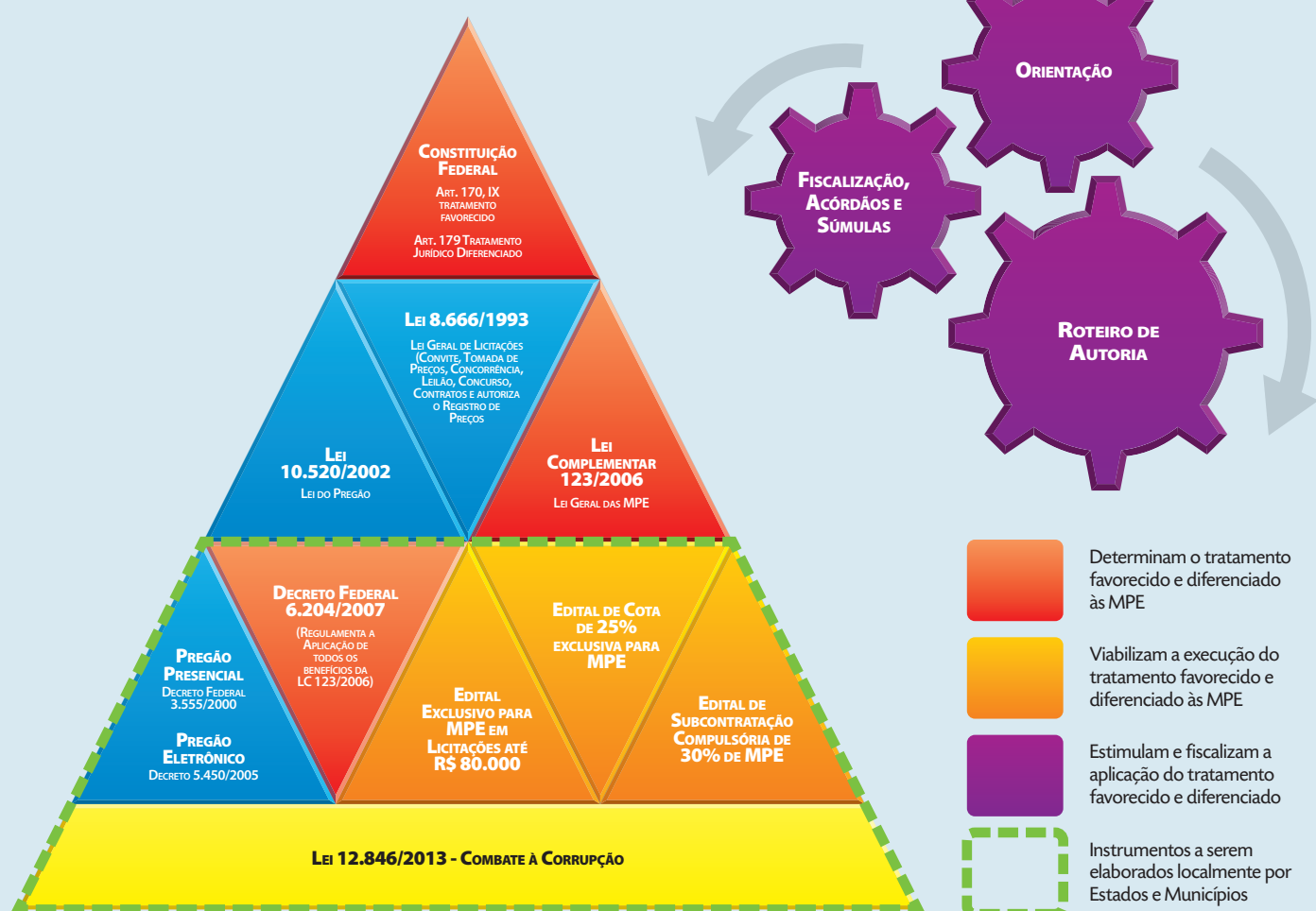


O Brasil tem formado uma verdadeira rede a favor da aplicação dos benefícios às MPE, mas, na prática, os editais de licitação são os instrumentos que viabilizam a execução do tratamento favorecido e diferenciado às MPE; portanto, cada MPE precisa estar atenta.

Há toda uma hierarquia de Leis que vem desde a Constituição Federal indicando a aplicação clara dos benefícios às MPE.

Segurança Jurídica

Atuação dos Tribunais de Conta



O pedido de esclarecimento é um instrumento simples. Basta você enviar uma mensagem no e-mail ou de acordo com o procedimento indicado no instrumento convocatório ajustando a frase abaixo à realidade específica do edital ou carta-convite que você deseja participar:

“Solicito maiores informações sobre a aplicação dos benefícios previstos nos artigos de 42 a 48 da Lei Complementar nº 123/2006 às MPE e a fundamentação, comprovada nas orientações previstas no Artigo 49 da mesma Lei, que apresente fundamentos objetivos para a não aplicação dos benefícios previstos nos Incisos I a III do Artigo 48 neste processo de licitação”

Fica aqui a minha dica, pois muitas licitações das quais participei tomaram um rumo completamente diferente após os fornecedores terem apresentado seus pedidos de esclarecimento ou terem formalizado seus pedidos de impugnação do edital. Não se tratam de ferramentas de enfrentamento, mas sim de um processo de construção em conjunto da melhor opção para todos.



Regularidade Fiscal Tardia: Se no momento de entrega dos envelopes você estiver com alguma certidão de regularidade fiscal vencida você poderá participar normalmente de uma licitação se for uma MPE. Caso sua empresa seja declarada vencedora, nesse momento poderá solicitar dois dias úteis, prorrogáveis por até mais dois dias úteis para conseguir a regularização das certidões fiscais. Mas atenção: Esse benefício só vale para os documentos fiscais, todos os demais documentos devem estar corretos no envelope, de acordo com o descrito no edital ou na carta-convite.

DICA: Participar de licitação pública é um excelente negócio para quem mantém os impostos em dia. O benefício da regularização fiscal tardia pode ser utilizado para corrigir alguma eventualidade em um processo de licitação, mas aqueles que só deixam para regularizar os impostos quando ganham a licitação, muitas vezes acabam perdendo o processo por não conseguirem regularizar tudo no prazo! Mantenha a sua regularidade fiscal em dia, até porque é pré-requisito para conseguir receber as notas fiscais em dia!

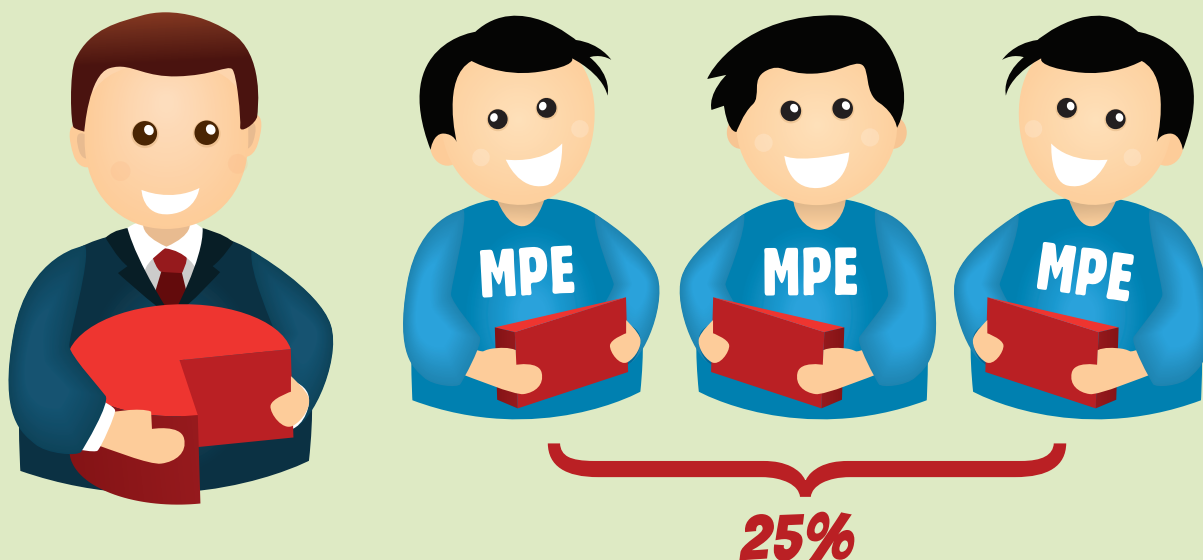


Empate Ficto: Você poderá fazer uma oferta final, de desempate, quando a melhor oferta for feita por uma grande empresa. Basta que você esteja em segundo lugar, com um preço até 10% acima da grande empresa, nas modalidades de licitação regidas pela Lei nº 8.666/1993 ou, se estiver com o preço 5% acima na modalidade pregão, regida pela Lei nº 10.520/2002. O interessante é que, após a apresentação de sua oferta de desempate amparado na Lei Complementar nº 123/2006, a grande empresa não poderá cobrir o valor apresentado e a MPE que utilizar o benefício será declarada vencedora.



Editais Exclusivos para as MPE até 80 mil reais: A partir da Lei nº 123/2006 a União, Estados, o Distrito Federal e os Municípios podem determinar que as compras até 80 mil reais sejam feitas exclusivamente de MPE. Mais do que isso, se em uma mesma licitação houver itens ou lotes de até 80 mil reais, eles também poderão ser destinados exclusivamente para MPE. Fique atento aos editais de licitação com esses benefícios pois você estará concorrendo apenas com empresas de menor porte. Verifique na legislação do órgão comprador se está descrita a obrigatoriedade para esse tipo de licitação e, caso esteja, entre com pedido de impugnação de editais que forem abaixo de 80 mil e não indicarem o benefício.

Cota exclusiva para MPE de até 25% para bens e serviços divisíveis. Sempre que os produtos e serviços puderem ser divisíveis os órgãos compradores poderão criar cotas de até 25% com a participação exclusiva das MPE. Fique atento a esses editais e concorra preferencialmente nas cotas exclusivas, pois elas serão de um valor mais baixo e a competição será apenas entre fornecedores de menor porte.



Subcontratação Compulsória de Até 30% de MPE: Os órgãos compradores podem indicar em todas as suas licitações de obras e serviços que exista uma contratação compulsória de MPE para realização de parte das atividades. Essa contratação amplia e segmenta o mercado de trabalho, diminuindo o risco para a MPE, pois o pagamento poderá ser feito diretamente do órgão comprador para a MPE, sem ter de passar pela empresa contratada. Procure os editais que indicam a subcontratação compulsória de 30% e entre em contato com grandes empresas que tenham interesse em participar do processo de licitação, pois dessa forma, você poderá atuar como uma das empresas subcontratadas. Nesse caso, a sua ação será a de buscar uma grande empresa para participar em conjunto ou, então, de organizar um consórcio de MPE para que atendam integralmente a obra ou serviço solicitado.



Tenha atenção que os benefícios para as MPE estão descritos nos artigos de 42 a 49 da Lei Complementar nº 123/2006, conforme vemos abaixo:

Art. 42. Nas licitações públicas, a comprovação de regularidade fiscal das microempresas e empresas de pequeno porte somente será exigida para efeito de assinatura do contrato.

Art. 43. As microempresas e empresas de pequeno porte, por ocasião da participação em certames licitatórios, deverão apresentar toda a documentação exigida para efeito de comprovação de regularidade fiscal, mesmo que esta apresente alguma restrição.

§ 1º Havendo alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 2 (dois) dias úteis, cujo termo inicial corresponderá ao momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame, prorrogáveis por igual período, a critério da Administração Pública, para a regularização da documentação, pagamento ou parcelamento do débito, e emissão de eventuais certidões negativas ou positivas com efeito de certidão negativa.

§ 2º A não-regularização da documentação, no prazo previsto no § 1º deste artigo, implicará decadência do direito à contratação, sem prejuízo das sanções previstas no art. 81 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, sendo facultado à Administração convocar os licitantes remanescentes, na ordem de classificação, para a assinatura do contrato, ou revogar a licitação.

Art. 44. Nas licitações será assegurada, como critério de desempate, preferência de contratação para as microempresas e empresas de pequeno porte.

§ 1º Entende-se por empate aquelas situações em que as propostas apresentadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte sejam iguais ou até 10% (dez por cento) superiores à proposta mais bem classificada.

§ 2º Na modalidade de pregão, o intervalo percentual estabelecido no § 1º deste artigo será de até 5% (cinco por cento) superior ao melhor preço.

Art. 45. Para efeito do disposto no art. 44 desta Lei Complementar, ocorrendo o empate, proceder-se-á da seguinte forma:

I – a microempresa ou empresa de pequeno porte mais bem classificada poderá apresentar proposta de preço inferior àquela considerada vencedora do certame, situação em que será adjudicado em seu favor o objeto licitado;

II – não ocorrendo a contratação da microempresa ou empresa de pequeno porte, na forma do inciso I do *caput* deste artigo, serão convocadas as remanescentes que porventura se enquadrem na hipótese dos §§ 1º e 2º do art. 44 desta Lei Complementar, na ordem classificatória, para o exercício do mesmo direito;

III – no caso de equivalência dos valores apresentados pelas microempresas e empresas de pequeno porte que se encontrem nos intervalos estabelecidos nos §§ 1º e 2º do art. 44 desta Lei Complementar, será realizado sorteio entre elas para que se identifique aquela que primeiro poderá apresentar melhor oferta.

§ 1º Na hipótese da não-contratação nos termos previstos no *caput* deste artigo, o objeto licitado será adjudicado em favor da proposta originalmente vencedora do certame.

§ 2º O disposto neste artigo somente se aplicará quando a melhor oferta inicial não tiver sido apresentada por microempresa ou empresa de pequeno porte.

§ 3º No caso de pregão, a microempresa ou empresa de pequeno porte mais bem classificada será convocada para apresentar nova proposta no

prazo máximo de 5 (cinco) minutos após o encerramento dos lances, sob pena de preclusão.

Art. 46. A microempresa e a empresa de pequeno porte titular de direitos creditórios decorrentes de empenhos liquidados por órgãos e entidades da União, Estados, Distrito Federal e Município não pagos em até 30 (trinta) dias contados da data de liquidação poderão emitir cédula de crédito microempresarial.

Parágrafo único. A cédula de crédito microempresarial é título de crédito regido, subsidiariamente, pela legislação prevista para as cédulas de crédito comercial, tendo como lastro o empenho do poder público, cabendo ao Poder Executivo sua regulamentação no prazo de 180 (cento e oitenta) dias a contar da publicação desta Lei Complementar.

Art. 47. Nas contratações públicas da União, dos Estados e dos Municípios, poderá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente.

Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública poderá realizar processo licitatório:

I – destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações cujo valor seja de até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais);

II – em que seja exigida dos licitantes a subcontratação de microempresa ou de empresa de pequeno porte, desde que o percentual máximo do objeto a ser subcontratado não exceda a 30% (trinta por cento) do total licitado;

III – em que se estabeleça cota de até 25% (vinte e cinco por cento) do objeto para a contratação de microempresas e empresas de pequeno porte, em certames para a aquisição de bens e serviços de natureza divisível.

§ 1º O valor licitado por meio do disposto neste artigo não poderá exceder a 25% (vinte e cinco por cento) do total licitado em cada ano civil.

§ 2º Na hipótese do inciso II do *caput* deste artigo, os empenhos e pagamentos do órgão ou entidade da administração pública poderão ser destinados diretamente às microempresas e empresas de pequeno porte subcontratadas.

Art. 49. Não se aplica o disposto nos arts. 47 e 48 desta Lei Complementar quando:

I – os critérios de tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte não forem expressamente previstos no instrumento convocatório;

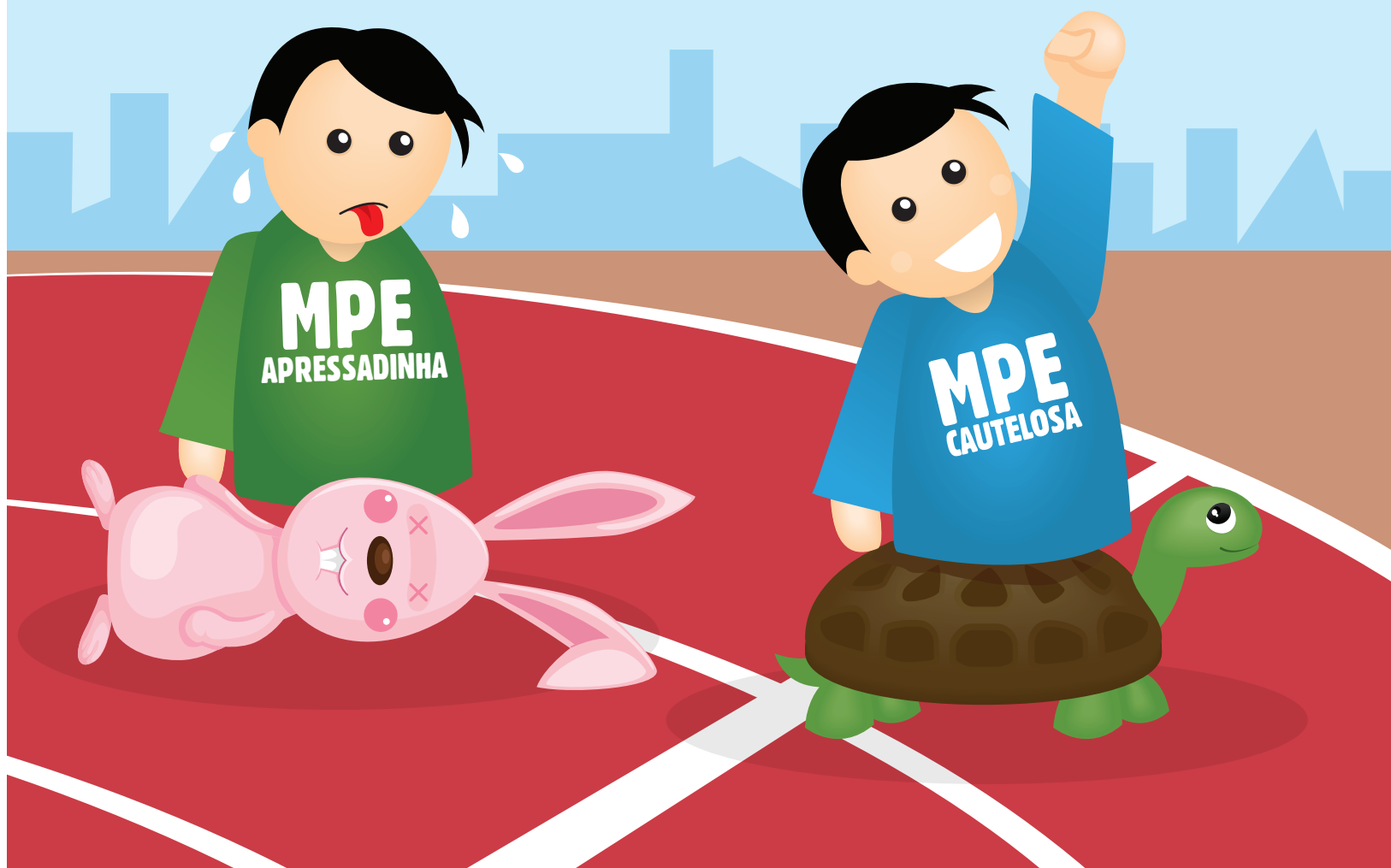
II – não houver um mínimo de 3 (três) fornecedores competitivos enquadrados como microempresas ou empresas de pequeno porte sediados local ou regionalmente e capazes de cumprir as exigências estabelecidas no instrumento convocatório;

III – o tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte não for vantajoso para a administração pública ou representar prejuízo ao conjunto ou complexo do objeto a ser contratado;

IV – a licitação for dispensável ou inexigível, nos termos dos arts. 24 e 25 da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.

PROCURE COMEÇAR OFERTANDO APENAS EM ITENS DE UM PREGÃO OU LICITAÇÕES DE VALORES BAIXOS

Participar de licitações deve ser visto como um processo de aprendizagem. Enquanto estiver nos primeiros 10 a 20 processos de licitação é importante que você participe apenas em itens de uma licitação e fornecendo valores mais baixos. Conforme sua segurança e o seu conhecimento forem aumentando parta para licitações mais arrojadas. Isso mesmo, no começo forneça valores extremamente baixos e que representem baixo risco, pois se alguma coisa der errada, sua empresa sobrevive sem grandes perdas. Somente após você ter entendido claramente todos os passos do procedimento de licitação, tiver adquirido domínio operacional sobre a ferramenta/processo de contratação, tiver sido declarado vencedor em várias licitações, fornecido o produto e recebido o dinheiro diretamente você terá adquirido conhecimento, segurança e maturidade operacional para participar de licitações de maior valor. Começar devagar, de maneira controlada, tentando aprender todas as fases do processo licitatório é um caminho bem seguro para que, devagar, você vá longe. Imagine que você participe de início de uma licitação de 3 milhões e o governo demore 6 meses para pagar... É desse tipo de problema que você se protege e evita surpresas no seu fluxo de caixa.



8

QUALIFIQUE ALGUÉM NA SUA EMPRESA PARA REALIZAR AS VENDAS PARA O GOVERNO

Esse é um passo importante para quem vai atuar em licitações. Alguém da sua empresa precisa ser qualificado e estar estudando sempre, acompanhando e aprendendo mais e mais como transformar a contratação pública em um novo canal de negócios. Essa pessoa pode ser você, seu filho, companheiro, funcionário. Enfim, alguém precisa conseguir manter o foco e ter um tempo do seu dia dedicado a isso. Participar de uma licitação é algo que pode ser muito rentável e lucrativo, mas demanda muito tempo, principalmente na fase de preparação.

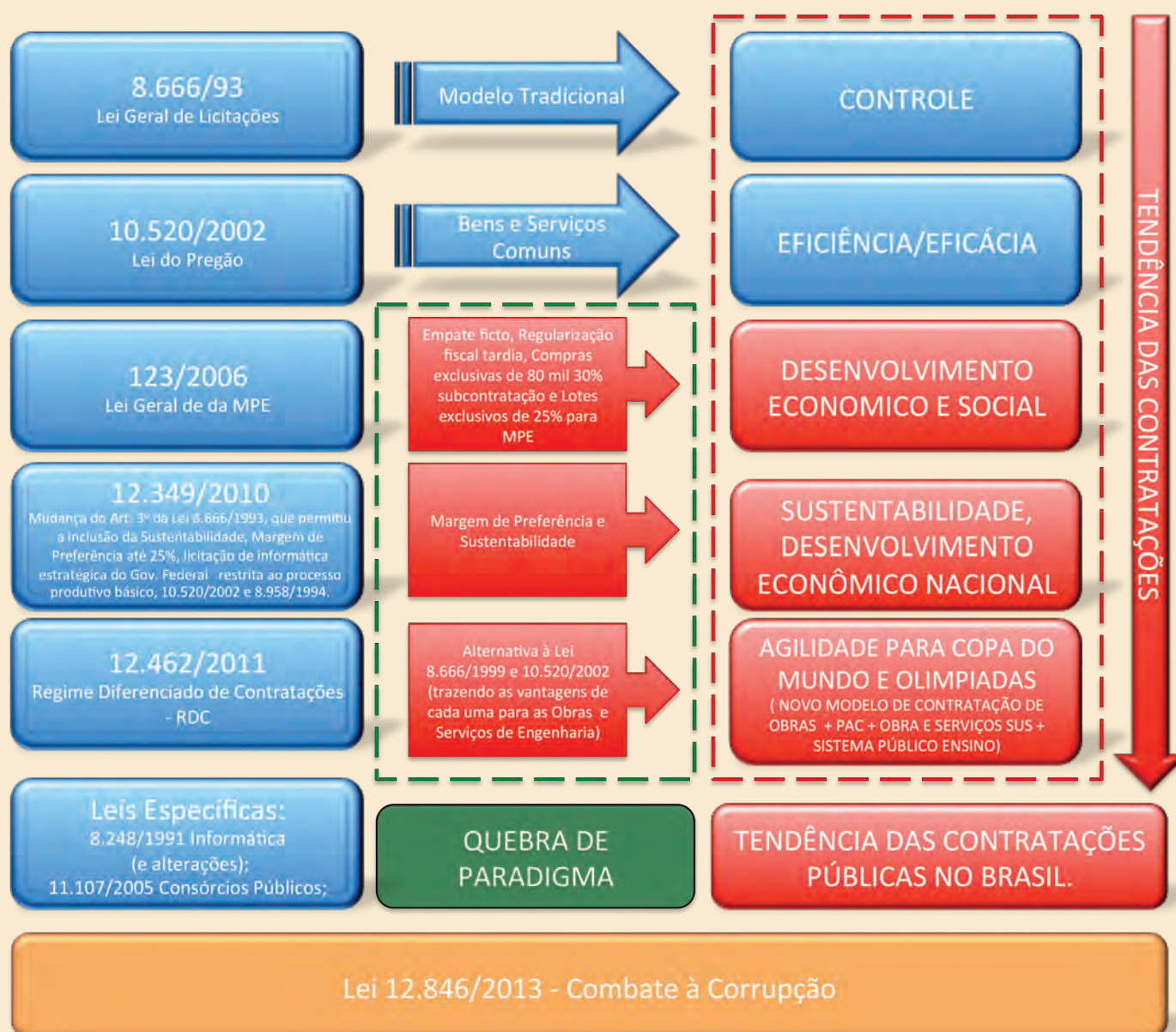
Considere esse tempo envolvido no estudo da legislação, dos editais, no aprimoramento da navegação nas ferramentas de compras como um investimento seguro, que dará excelentes resultados na hora em que você começar a ganhar os processos licitatórios. Uma pessoa que tente montar uma licitação de forma afobada, enquanto se ocupa de várias outras atividades simultaneamente acaba cometendo erros formais que desabilitam a empresa ou fazendo ofertas que não sejam lucrativas para a empresa.



ESTUDE TODA A LEGISLAÇÃO DE COMPRAS

9

Após começar a atuar em licitações e participar dos primeiros processos você vai perceber que há todo um universo a ser descoberto e trabalhado para qualificá-lo ainda mais como um fornecedor para a administração pública. Compras sustentáveis, regime diferenciado de contratação, registro de preços e outras variações dos processos de aquisição, tanto para os órgãos da administração direta quanto para os órgãos que possuem regulamentos próprios, como o Sebrae, Sistema S e outros. Conheça a legislação prevista no quadro abaixo e a tenha como uma primeira referência para as diferentes oportunidades de negócios. Especialize-se no fornecimento do segmento que melhor atente ao que é produzido por sua empresa e não tenha pressa. As oportunidades de fornecimento para a Administração Pública são recorrentes.



10

COMEÇE COM AS DISPENSAS DE LICITAÇÃO POR LIMITE DE VALOR

Essas compras feitas pelos governos são as mais efetivas e de menor risco para todas as MPE. Correspondem às contratações realizadas no valor de R\$ 8.000,00 para bens e serviços comuns e de até R\$ 15.000,00 para pequenas obras e serviços de engenharia. O prazo de pagamento é de 5 dias após a entrega do produto ou serviço. A licitação é dispensável e muitos procedimentos são feitos de forma eletrônica nos portais. Essa forma de contratação é conhecida como Cotação Eletrônica. As dispensas também correspondem às compras feitas diretamente no balcão da sua loja ou empreendimento quando às vezes são necessárias coisas de urgência de pequeno valor. Fique atento à divulgação dessas pequenas compras, pois elas podem ser a forma mais segura de começar a fornecer para o governo.



Todos contra a corrupção



O combate à corrupção sempre foi uma temática importante, e a Lei nº 12.846/2013 trouxe excelentes novidades para os compradores públicos e para as empresas que vendem seus produtos e serviços para a Administração Pública. A Lei estabelece a responsabilização objetiva administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a Administração Pública, nacional ou estrangeira.

Isso significa que não só as pessoas que cometerem atos ilícitos serão penalizadas. As empresas que não tiverem muito cuidado e atenção ao que seus funcionários, representantes ou parceiros fazem em seu nome poderão sofrer sérias consequências.

A partir de agora podem ser punidos os seguintes atos:

No tocante a licitações e contratos:

- a) realização de ajuste, combinação ou qualquer outro meio para frustrar ou fraudar o caráter competitivo de procedimento licitatório público;
- b) impedimento, perturbação ou fraude de qualquer ato de procedimento licitatório público;
- c) afastamento, ou tentativa de afastamento, de licitante, por meio de fraude ou oferecimento de vantagem de qualquer tipo;
- d) fraude a licitação pública ou contrato dela decorrente;
- e) criação de pessoa jurídica para participar de licitação pública ou celebrar contrato administrativo, de modo fraudulento ou irregular;
- f) obtenção de vantagem ou benefício indevido, de modo fraudulento, de modificações ou prorrogações de contratos celebrados com a administração pública, sem autorização em lei, no ato convocatório da licitação pública ou nos respectivos instrumentos contratuais; ou
- g) manipulação ou fraude do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos celebrados com a administração pública.

Outros atos que também poderão levar à punição:

- promessa, oferta ou concessão de vantagem indevida a agente público (direta ou indireta) ou a terceira pessoa a ele relacionada;
- financiamento, custeio, patrocínio ou qualquer modo de subvenção para a prática dos atos ilícitos previstos na Lei, desde que comprovados;
- utilização de intermediário para ocultar ou dissimular reais interesses ou a identidade dos beneficiários dos atos praticados;
- criação de dificuldades à atividade de investigação ou fiscalização de órgãos, entidades ou agentes públicos, ou intervenção em sua atuação, inclusive no âmbito das agências reguladoras e dos órgãos de fiscalização do sistema financeiro nacional.

O que fazer?

O Gestor Público: Precisa regulamentar localmente a aplicação dessa legislação e cuidar para que a aplicação da Lei seja efetiva.

Donos de Empresas: Precisam primar pela ética na condução do seu negócio. É importante ser correto, íntegro e principalmente quem é dono, sócio das empresas ou está no seu comando deve estimular e praticar uma cultura de fazer sempre a coisa certa, da maneira certa, seguindo as normas, os procedimentos estabelecidos e adotando comportamentos que evidenciem isso de maneira clara para todos. É preciso afirmar e demonstrar que a corrupção é algo errado, que prejudica a toda a sociedade e à própria empresa.

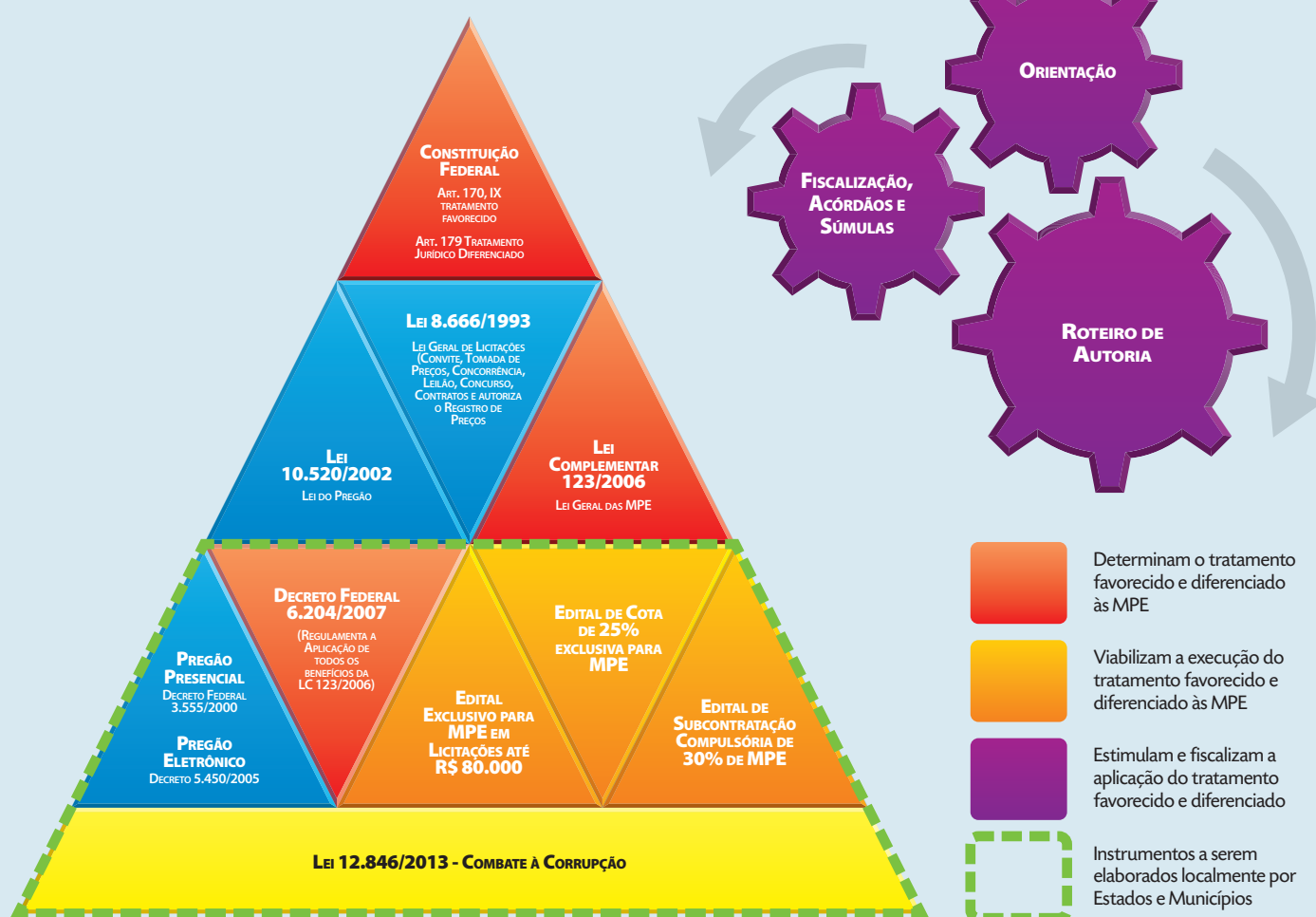
As multas podem variar de 0,1% a 20% do faturamento bruto da empresa no último exercício anterior à abertura do processo administrativo. Se não for possível apurar o faturamento bruto, a multa poderá variar de R\$ 6.000,00 (seis mil reais) a R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais), de acordo com a gravidade da infração apurada, entre outros critérios, e nunca será menor do que a vantagem obtida com a realização do ato.

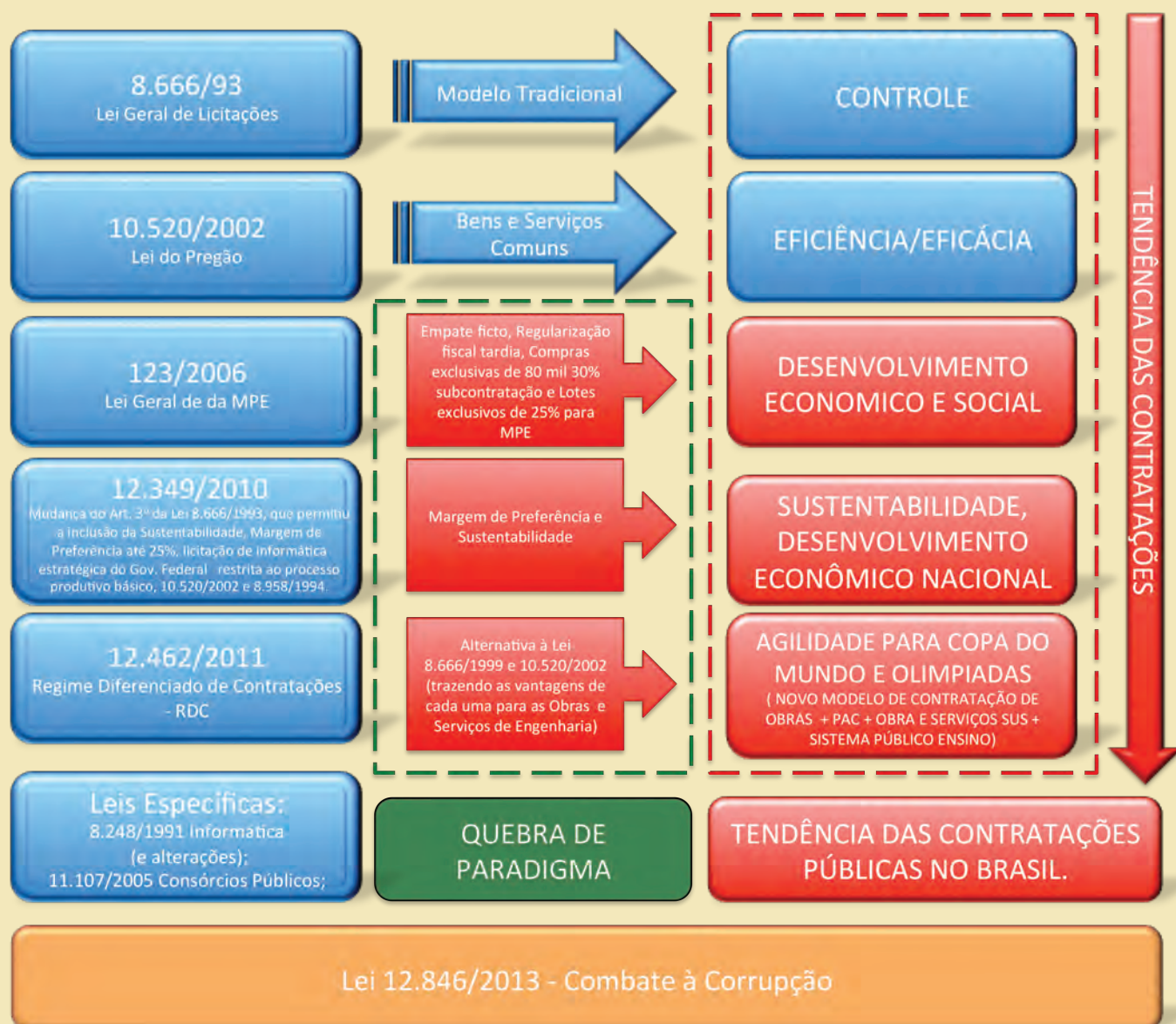
A boa notícia é que a existência de mecanismos e procedimentos internos de integridade, auditoria e incentivo à denúncia de irregularidades e a aplicação efetiva de códigos de ética e de conduta no âmbito da empresa terá um efeito positivo na análise de processos dessa natureza.

Resumo importante

Segurança Jurídica

Atuação dos Tribunais de Conta







www.sebrae.com.br

0800 570 0800