

# Guia Prático do Fornecedor

Os 10 fundamentos para ser um fornecedor de sucesso.

# SUMÁRIO

01

Definição da suas metas

Pg. 03

A gestão e a organização do seu negócio.

02

03

Cuidados com o objetivo da licitação e especificações

Pg. 05

Pg. 04

04

Cuidados na hora de fazer sua proposta

Pg. 07

Seja um concorrente de fato

Pg. 08

05

06

Não se aventure em licitações

Pg. 09

Forma de tratar o cliente público

Pg. 10

07

08

Enfrente as propostas inexequíveis

Pg. 11

Cuidado com as declarações

Pg. 14

09

10

Exija sempre seus direitos

Pg. 17

# 10 Fundamentos para ser um fornecedor de sucesso

## 01

### *Definição da suas metas.*

**D**efina bem sua área de atuação: De acordo com sua atividade defina a região que pretende atuar (região do município, do Estado ou o Brasil inteiro). Avalie bem suas condições de fornecimento na definição do seu campo de atuação, porque apresentar proposta e não cumprir poderá excluir sua empresa das vendas para o governo.

## Dica

Não tenha por objetivos conquistar grande quantidade de contratos; tenha por meta conquistar contratos lucrativos.



Made with  using **trakto**.



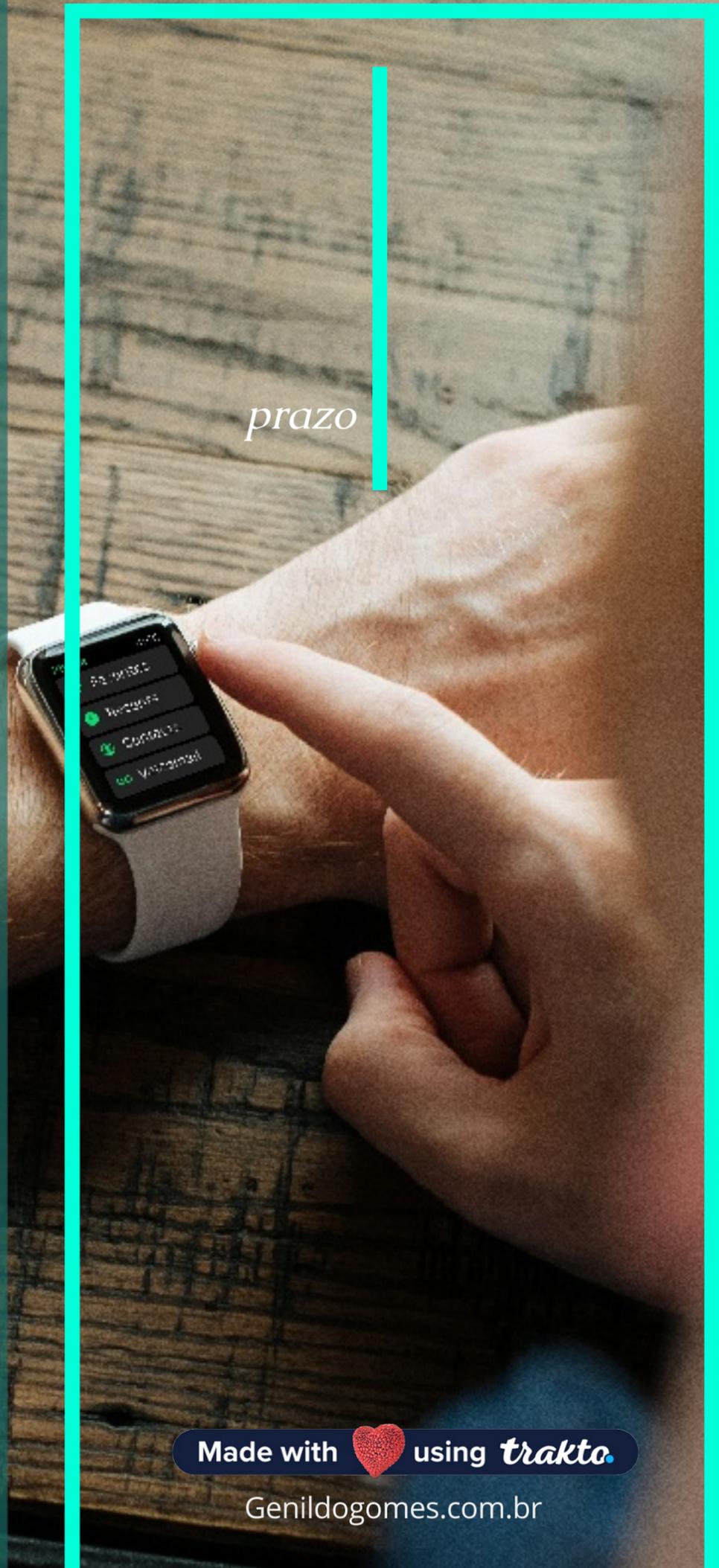
# 02

*A gestão e a organização do seu negócio.*

## Longo e curto prazo

Não importa o tamanho de sua empresa ou mesmo se você é um MEI (micro empreendedor) para empreender com sucesso em vendas para o governo você precisa valorizar a organização e a gestão documental. Defina um ambiente exclusivo e o chame de setor de licitações. Este setor será a alavanca de suas vendas para o governo. Ele ficará responsável por várias funções:

- Levantar, manter e organizar toda a legislação pertinente à atividade do seu negócio.
- Levantar e manter organizada toda a documentação fiscal que é exigida nas licitações (certidões negativas)
- Levantar e manter organizado todos atestados de capacidade técnica de todos os serviços que sua empresa já realizou. Este atestado é um documento que demonstra e comprova a experiência de sua empresa.



*prazo*



- Levantar, manter e organizar os documentos específicos de sua atividade, como por exemplo: Alvarás, inscrições em Conselhos Profissionais de Fiscalização; Inscrições e autorizações da ANVISA; Órgãos ambientais, etc...
- Manter toda a documentação com seus prazos sempre atualizados.
- Acompanhar as licitações (sugere-se que você faça assinatura de empresas que possuem ferramenta de buscas de licitações no Brasil inteiro exclusivo para sua atividade).
- Não deixar para a última hora a definição se vai participar ou não da licitação, a decisão tardia podem ser trágicas.
- Ler com atenção os editais, destacar e separar os documentos exigidos nos editais e orientar o responsável por elaborar as propostas comerciais.
- Apresentar impugnações quando o edital estiver com cláusulas ilegais
- Apresentar as Propostas Comerciais.
- Apresentar intenções e as razões de recursos administrativos.
- Acompanhar a licitação até a assinatura do contrato.

# 03

*Cuidados com o negócio que o governo quer comprar ou contratar.*



- Fazer a leitura de todo o Edital
- Cuidado especial na leitura do Termo de Referência ou Projeto Básico ou Completo
- Destacar do Termo de Referência ou Projeto todas as informações e exigências que representam custos para fornecer ou executar serviços ou obras.
- Não deixar de ler a minuta de contrato, pois pode ter cláusulas altamente prejudiciais que sua proposta não pensou. Ex: multa muito alta se atrasar a entrega do produto ou do serviço.

*“ Não hesite em investir no treinamento dos seus colaboradores, licitação é uma matéria cujo conhecimento se torna imprescindível para lhe tornar campeão e trazer grandes negócios. ”*

Made with  using **trakto.**

Genildogomes.com.br

# 04

## Cuidados na hora de fazer sua proposta.

Muito cuidado com a elaboração da proposta, especialmente em tempos de crise que o empreendedor e empresário precisam faturar.

### A proposta

A proposta deve ser feita com base no que está previsto no termo de referencia ou projeto básico ou completo. Por isso é importante a prática de destacar do texto do Termo de Referencia ou Projeto Básico ou Projeto Completo tudo aquilo que para cumprir o contratado vai representar custos financeiros.

Se sua empresa possui alguma vantagem competitiva em relação aos outros concorrentes, já deixe separado as provas dessas vantagens porque se seu preço estiver bem abaixo o Agente Público de Licitações vai lhe pedir provas de como consegue fornecer o produto ou executar o serviço com o preço que você propôs.



“

*O rio atinge os seus objetivos porque aprendeu a contornar os obstáculos.*  
André Luís

”



## 05 *Seja um concorrente de fato*

Você quando participa de uma licitação, você quer além de vender, ter o lucro. Na batalha da concorrência muitos se aventuram com propostas com altos riscos de prejuízo, e lá na frente não vai poder desistir.

Muitos se complicam: perdem o contrato, perdem o direito de vender para o governo e ainda recebem multas: é o caminho errado de muitas empresas.

Portanto não abra mão de apresentar recursos contra concorrentes que deixaram de atender o edital na documentação e/ou com preços incompatíveis com o mercado.

“

Se sua concorrente ganhou a licitação com preços não praticáveis, não deixe de apresentar o devido recurso. Para isso será importante saber todos os custos que são necessários para cumprir o contrato.

”

## Seus direitos

Aprenda a defender seus interesses, não abra mão do recurso.

Made with  using *trakto*.

[Genildogomes.com.br](http://Genildogomes.com.br)



## *Não se aventure em licitações.*

Não participe de licitações nas seguintes hipóteses:

- Quando lhe faltar documentações exigidas no edital;
- Quando lhe faltar capacidade de fornecer no prazo estabelecido no edital;
- Quando lhe faltar capacidade de entregar o serviço ou a obra no prazo;
- Quando lhe faltar profissionais técnicos exigidos no Edital



## 07 *Forma de tratar o cliente público*

Não trate o Servidor Público responsável pela licitação ou por seu contrato com “tapinhas nas costas” ou como colega.

Se você deixar de cumprir integralmente o contrato ou deixar de cumprir as exigências para participar da licitação, ele por força de lei e por exigências do Tribunal de Contas, não poderá deixar de lhe aplicar penalidades e sanções.

## Como elaborar um recurso administrativo contra preços inexequíveis?

Uma proposta é inexequível quando ela não demonstrar capacidade de cobrir todos os custos com o contrato. Sem dúvidas, o lucro é a finalidade precípua de toda atividade empresarial, a falta da previsão do lucro na proposta não é necessariamente um fator para acusá-la de proposta inexequível, pois se trata de uma questão personalíssima do empreendedor, além de outras razões de estratégia empresarial que podem levar uma empresa a executar uma atividade sem o retorno do lucro financeiro. Nesses casos o empreendedor está com foco em outros ativos que podem agregar valor à sua marca.



O que não pode ocorrer com a proposta é ela não cobrir todos os custos com o contrato.

Nesse caso, os concorrentes poderão recorrer. Daí a importância de sua empresa ter levantado todos os custos que cada definição do Termo de Referência ou do Projeto Básico ou Projeto Completo pode se fazer necessário na execução do serviço ou do fornecimento ou da execução da obra/reforma.

Portanto, o conteúdo de um recurso administrativo quando a motivação for preços inexequíveis nada mais é que o detalhamento de todos os custos que serão necessários de acordo com o que está previsto no termo de referencia ou projeto básico ou projeto completo. É um conteúdo mais matemático e menos jurídico. É somar os custos, incluindo os tributos e verificar se o preço paga esse custo, ou seja, levante na proposta da concorrente se ela fez a previsão de todos os custos.

A concorrente nesses casos tem meios para se defender?  
SIM!

A Concorrente nesse caso pode se defender afirmando que tais custos alegados pela empresa recorrente, ela já possui.

Exemplo:

- Se o custo for material, a empresa poderá se defender apresentando notas fiscais de entrada em seu estoque dos materiais não contemplados na proposta, razão pela qual resolveu abrir mão de tais custos;
- Se o custo for mão de obra, a empresa poderá se defender apresentando provas de que já possui tais profissionais em seu custo;
- Se for equipamento, a empresa poderá se defender apresentando provas de que já possui tais equipamentos ou ferramentas.



“ Como se pode perceber, somente se ataca preços inexequíveis mostrando a ausência de custos necessários na proposta; e a empresa somente se defende provando que já possui todos os elementos de custos alegados no recurso. Quando a prova só é possível indo ao local, a empresa que se vê prejudicada pode solicitar em seu recurso que o Agente Público de Licitações promova a diligência necessária nos termos da lei de licitações.

”

Genildo Gomes

Made with  using *trakto*.

[Genildogomes.com.br](http://Genildogomes.com.br)

# 09

## Cuidado com as declarações.

Você sabe que para ser enquadrada como ME OU EPP a empresa não pode faturar acima do teto previsto na lei complementar 123/2006, ou seja, R\$ 3.600.000,00 para ME e R\$ 4.800.000,00 para EPP.

As empresas enquadradas nessas condições possuem grandes benefícios no mercado do governo, ou melhor, nas licitações. Na licitação você precisa declarar se está enquadrado ou não como ME ou EPP.

Portanto, consulte seu contador sobre seu enquadramento de acordo com seu faturamento no ano anterior.

Se sua empresa ultrapassou os valores definidos acima, não poderá declarar-se como ME ou EPP.

### Cuidado com a declaração de que é inscrita no SIMPLES

Na hipótese de sua empresa ter faturado acima do teto permitido em lei para se enquadrar como ME ou EPP, conseqüentemente sua empresa deixou de ser SIMPLES. Nessa hipótese cabe a você solicitar o desenquadramento tributário do SIMPLES. Se não fizer isto e concorrer com propostas isenta da carga tributária comum a todas as empresas, além de correr o risco de ser acusado de fraude à licitações, poderá ainda correr o risco de acusação de fraude fiscal/tributária.



## Atenção aos seus direitos

Caso você esteja inscrita corretamente no Sistema Tributário Simplificado – SIMPLES, sua empresa pode participar de qualquer licitação, mesmo para as empresas que prestam serviços de terceirização com mão de obra com dedicação exclusiva.

Você deverá apresentar sua proposta com todos os encargos tributários e previdenciários iguais aos que se atribuem a uma empresa que não é enquadrada como SIMPLES e deverá requerer junto à Secretaria da Receita Federal sua exclusão do Sistema Tributário Simplificado no prazo de 30 dias após o início da atividade.

# Cuidado com a declaração de que sua empresa atende as condições de habilitação:



Somente faça essa declaração nas licitações se realmente atender todas as exigências de documentos previstas no Edital.



Você corre o risco de ser punido e afastado das licitações, se após declarar que atende, for inabilitado por falta de alguma documentação.



# 10

## Exija sempre seus direitos



Quando você ganha uma licitação, tenha muito cuidado na hora de executar o contrato:

- Não deixe de exigir todas as solicitações por escrito;
- Não atenda nenhuma solicitação verbal, muito menos aquelas que lhe darão ônus financeiros.
- Não execute serviços ou obras sem a devida alteração do projeto e o respectivo termo aditivo quando a modificação resultar em aumento de custos.

- Exija da Organização que te contratou que defina quem é o gestor e o fiscal do contrato: são funções distintas previstas em normas jurídicas.
- Exija o pagamento com as devidas correções sempre que o pagamento for feito após a data prevista em contrato e na lei.
- Sempre solicite esclarecimento quando tiver dúvidas relativas às cláusulas do edital e projetos. A resposta do Agente Público de licitações o vincula aos fornecedores em suas decisões durante a licitação e durante a execução do contrato ou do fornecimento.
- Quando alguma exigência prevista no edital for ilegal, não deixe de impugnar. Ainda que o Agente Público de Licitações não atenda sua impugnação, durante a execução do contrato ou do fornecimento, suas alegações lá no início da licitação poderá lhe ajudar.
- Quando for entregar o material, serviço ou obra cobre que o fiscal ou comissão lhe entregue o documento que se chama “termo circunstanciado de recebimento provisório”. Após a análise do que você entregou, exija o mesmo documento em caráter definitivo: solicite que conste: que sua empresa entregou no prazo; que atendeu em qualidade e quantidade; e que atendeu todas as condições exigidas no contrato. Este documento é sua maior prova para todos os fins a partir da entrega, inclusive para contar prazo e condições de recebimento.

# Genildo Gomes

[www.genildogomes.com.br](http://www.genildogomes.com.br)



Prof. Genildo Gomes



Genildo.gomes



Genildo Gomes

Made with  using *trakto*.