

## EM CIMA DO LANCE

Filipe Rodolfo / Folha Imagem

# Valor licitado por MPes na esfera federal cresce 375%

## Montante equivale a 60% do total de itens adquiridos pela União

MARIA CAROLINA NOMURA  
DA REPORTAGEM LOCAL

Um ano após a criação do Regime Tributário Diferenciado, que faz parte da Lei Geral de Micro e Pequenas Empresas, é positivo o saldo de firmas que, mesmo sem a força das grandes, vencem licitações públicas.

Segundo dados do Ministério do Planejamento, as compras governamentais federais de MPes (micro e pequenas empresas) passaram de R\$ 2 bilhões, em 2006, para R\$ 9,5 bilhões, em 2007 —o equivalente a 60% dos itens adquiridos.

Além da lei, um fator que impulsionou a participação dessas firmas em licitações foi a abertura do pregão eletrônico, de acordo com o secretário de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Rogério Santanna.

"Essa modalidade de participação é utilizada por 80% das empresas porque é mais barata, uma vez que não apresenta custo com deslocamento", afirma.

O cenário favorável não significa ausência de empecilhos. Para o segmento se consolidar como fornecedor do governo, é preciso que outros Estados e municípios regulamentem a Lei Geral, avalia Ricardo Tortorella, diretor do Sebrae-SP (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

O Estado de São Paulo, por exemplo, sancionou no último dia 10 a norma que dá preferência às MPes em compras públicas de até R\$ 80 mil.

A lei prevê ainda que, para licitações de valor maior, poderá

ser exigida a subcontratação de empresas de menor porte.

### Benefícios

Outra vantagem da Lei Geral é que as MPes podem cobrar a oferta vencedora da licitação, caso sua proposta seja igual ou até 10% superior à da classificada em primeiro lugar. No pregão, esse índice é de até 5%.

Para Elaine Nunes, 40, diretora da Inopat, que vende 80% dos materiais para o governo, a medida beneficiou a firma.

"Há diversos itens em um pacote e, para oferecermos um preço menor do que os anunciados, calculamos a margem de todo o conjunto. Dessa maneira, podemos diminuir mais o preço e ganhar a disputa."

Em termos fiscais, as MPes vencedoras da licitação têm até quatro dias para regularizar sua situação, podendo, assim, participar das compras públicas mesmo com débitos fiscais.

"Mas isso pode ser uma armadilha, porque é pouco tempo. A empresa corre o risco de gastar dinheiro para quitar os débitos e, ainda assim, não levar o contrato. Por isso é importante que ela esteja regularizada antes de participar da compra", sugere o advogado especialista em licitação Ariosto Peixoto.

Everaldo Soares Ferreira, proprietário da Evelhospitalar, que tem 30% do faturamento voltado ao poder público, destaca que a burocracia é outro empecilho: "Ficamos durante um ano e meio correndo atrás da papelada. O mais importante é que tudo esteja correto".



» **UNIFORMES**  
A Kriativa Confeções participa de licitações há cinco anos e tem 75% de sua produção voltada para o setor público. Para o diretor, Marcelo Ferreira, "o governo é um bom cliente"

### VENDAS PÚBLICAS

#### Veja os passos para participar de licitações

» Verifique se a documentação da empresa está em dia e se suas certidões estão negativas, ou seja, se não existem débitos pendentes

» Veja o que a sua empresa pode oferecer ao poder público e identifique quais são os produtos mais vendáveis, que aliam qualidade a preço baixo

» Leia o edital com atenção e verifique, antes de participar, se, caso vença a licitação, conseguirá cumprir o contrato no tempo estipulado

» Tenha um capital de giro de reserva, caso o pagamento do governo atrase

» Em caso de empate, antes de oferecer o menor preço para vencer a concorrência, calcule se esse valor pode ser praticado sem prejuízo

» Credencie-se nos sites [www.comprasnet.gov.br](http://www.comprasnet.gov.br) e [www.sicaf.com.br](http://www.sicaf.com.br) para participar das licitações da União e [www.bec.sp.gov.br](http://www.bec.sp.gov.br) para o Estado de São Paulo

» Não aposte todas as fichas no poder público. O ideal é diversificar a carteira de clientes e ter até 40% da produção voltada para o governo

» Se o principal cliente for o governo, avalie bem o risco do negócio e contrate assessoria técnica para auxiliar na identificação de oportunidades

» Informe-se sobre os processos de licitação e as modalidades existentes: concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão e pregão (presencial ou eletrônico)

» Em caso de descumprimento de contrato ou falta de apresentação de documentos, a empresa poderá ser suspensa por dois anos

Fonte: Francisco Guglielme, professor de empreendedorismo da FGV