



# **CARTILHA DO COMPRADOR**

## **COMPRAS PÚBLICAS ALAVANCANDO O DESENVOLVIMENTO**





## **Confederação Nacional de Municípios – CNM**

### **Presidente da CNM**

Paulo Roberto Ziulkoski

### **1º Vice-Presidente**

Fernando Antonio Lobato (Famep/PA)

### **2º Vice-Presidente**

Anísio Anatólio Soares (Fecam/SC)

### **3º Vice-Presidente**

Luis Coelho da Luz Filho (APPM/PI)

### **4º Vice-Presidente**

Celso Cota Neto (AMM/MG).

### **1º Secretário**

Rubens Germano Costa (Famup/PB)

### **2º Secretário**

Marcos Monti (APM/SP)

### **1º Tesoureiro**

José Irineu Carvalho (Aprece/CE)

### **2º Tesoureiro**

Mauri Eduardo de Barros Heinrich (Famurs/RS)

## **SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**

### **Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**

Luiz Otávio Gomes

### **Diretor-Presidente**

Paulo Tarciso Okamoto

### **Diretor de Administração e Finanças**

César Acosta Rech

### **Diretor Técnico**

Luiz Carlos Barboza

### **Gerente da Unidade de Políticas Públicas**

Bruno Quick Lourenço Lima

### **Coordenação do Projeto**

Unidade de Políticas Públicas do Sebrae

Diretoria Técnica da CNM

### **Autores**

Luís Maurício Junqueira Zanin

Cláudio Pereira Barreto

### **Projeto Gráfico e ilustrações**

Eduardo Viana | Themaz Comunicação Ltda.

# **CARTILHA DO COMPRADOR**

## **COMPRAS PÚBLICAS ALAVANCANDO O DESENVOLVIMENTO**

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

## Ficha Catalográfica

---

ZANIN, Luís Maurício Junqueira., BARRETO, Cláudio Pereira  
Cartilha do Comprador: as compras públicas alavancando o desenvolvimento – Brasília  
DF: CNM, SEBRAE, 2006.  
28 p.  
1. Compras Públicas 2. Licitações 3. Pregão eletrônico  
I – Título

---

### **CNM**

SCRS 505, Bloco C Lote 01 - 3º andar  
Brasília - DF - CEP 70.350-530  
Tel. DF: (61) 2101-6000  
Tel. POA: (51) 3232-3330  
[www.cnm.org.br](http://www.cnm.org.br)

### **SEBRAE**

SEPN - Quadra 515, Bloco C, Loja 32 - Asa Norte  
Brasília - DF - CEP 70.770-900  
Tel.: (61) 3348-7100  
Fax: (61) 3347-4120  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

# 1

## APRESENTAÇÃO - MENSAGEM DOS PRESIDENTES

Os municípios brasileiros têm buscado alternativas para melhorar seus processos internos de compras. Temas como aumento da transparência, competitividade, acesso a produtos de qualidade e a criação de políticas inclusivas para os fornecedores locais estão na pauta de discussão, justamente no momento em que precisam realizar a reestruturação dos seus procedimentos internos de aquisição para se adequarem às inovações e exigências legais.

Neste caminho, a CNM e o Sebrae vêm buscando alternativas para instruir o fomento da economia local e o acesso qualificado do micro e pequeno empresário nos procedimentos de compras, sempre garantindo a total legalidade dos processos administrativos e fazendo uso pleno dos avanços jurídicos existentes.

Os municípios precisam coordenar e reorientar seus processos legislativos e operacionais e, portanto, precisam de orientações claras, simples e objetivas que façam jus a uma política inclusiva, coerente e legal, para que cada vez mais eles estejam aptos a utilizar racionalmente seu poder de compras a favor do desenvolvimento local.

Esta é a contribuição que a cartilha espera passar a todos os compradores públicos municipais de nosso país.

Paulo Ziulkoski  
Presidente da CNM

As micro e pequenas empresas formais representam 99% do número total das empresas do país, mas têm uma participação de apenas 15% nas compras governamentais, aí incluídas federais, estaduais e municipais. É pouquíssimo, principalmente diante do tamanho desse mercado, da ordem de R\$ 3 bilhões considerando-se só os pregões eletrônicos.

Uma das diretrizes estratégicas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é ampliar esta participação, preocupação que também é do governo federal. A iniciativa está contemplada no projeto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. O Sebrae tem acordo com o Ministério do Planejamento para que ambos capacitem 500 compradores públicos federais e 10 mil fornecedores de pequeno porte.

Precisamos estender a prioridade aos pequenos também nas compras das prefeituras. Dando essa preferência nas suas licitações, o poder público municipal gera renda e emprego no próprio município, tornando as aquisições públicas um fator importante no desenvolvimento local.

Para fazer isso bem, contudo, é necessário saber comprar. Em linguagem didática, essa cartilha dá as dicas para que as prefeituras adquiram produtos e serviços com qualidade e menor preço. Senhor prefeito, senhor secretário municipal: adotem as sugestões que se seguem.

Paulo Okamoto  
Diretor-presidente do Sebrae



# 2 INTRODUÇÃO



Os governos estão diante da difícil tarefa de aprender a fazer uso do seu **poder de compra** de forma a garantir o desenvolvimento econômico e social. Precisam aprender a comprar produtos e serviços de qualidade pelo menor preço, garantindo também o desenvolvimento econômico regional.

Um dos maiores desafios para **fomentar o desenvolvimento local** no processo de aquisição pública é garantir a legalidade, isenção, o menor preço, produtos de qualidade, ampla disputa, transparência, celeridade e a participação irrestrita de todos os fornecedores, sem excluir da micro e pequena empresa a chance de poder apresentar sua oferta.

É preciso que alguns paradigmas sejam quebrados, pois os pequenos fornecedores podem sim apresentar a proposta mais vantajosa às administrações públicas. No entanto, é preciso estar atento à **montagem dos editais** e à **seleção da modalidade de licitação** para que, sem a perda das vantagens da economia de escala ou sem se incorrer em qualquer tipo de ilegalidade, se dê condição irrestrita à participação de todos, qualificando a solicitação de compra para que seja atendida tanto pelos grandes grupos quanto pelos pequenos negócios e fornecedores locais.

A lei é clara sobre os procedimentos formais que devem ser seguidos e tais critérios precisam ser cumpridos à risca. No entanto, há de se ressaltar que o Brasil vem passando por inovações jurídicas que permitem **ampliar o poder de compra e negociação junto aos fornecedores** pela utilização de novos procedimentos como o pregão presencial, eletrônico, o registro de preços, a cotação eletrônica e por meio do uso massivo das ferramentas eletrônicas.

Percebe-se hoje que a maior parcela dos municípios não incorporou tais melhorias porque não conhece ou não regulamentou os avanços jurídicos que já estão disponíveis a todos. Com isto, seus **compradores públicos** ainda não aderiram às novas formas de contratação por falta de instrumento autorizativo municipal, por não se sentirem confortáveis ou capacitados para fazer uso do seu poder de compra para trazer benefícios ao município. Assim, não conseguem comprar melhor, mais rápido, de forma transparente e atuando também como um agente do desenvolvimento local.

**É preciso estar atento às inovações da lei 10.520/02, às exigências do Decreto 5.504/06, quanto ao uso do pregão para os recursos oriundos de transferências voluntárias da União, e à necessidade de criação de marcos legais no âmbito municipal.**

Observa-se que é essencial capacitar não só os municípios, mas também os órgãos das administrações Federal e Estaduais para que, dentro da lei, possam fazer uso do seu poder de compra como instrumento de fomento ao desenvolvimento local e regional. Para isto, esta cartilha apresenta sugestões dos principais procedimentos e decisões a serem tomadas pelos **compradores públicos** na preparação e montagem de seus processos de compras. Serve como referência ao apresentar os conceitos, critérios e instrumentos jurídicos que precisam ser respeitados.

A cartilha propõe como repensar e racionalizar o processo de aquisição pública municipal com dicas e exemplos práticos. Apresenta mudanças simples na preparação dos processos aquisitivos que permitirão a participação da micro e pequena empresa sem incorrer em qualquer tipo de ilegalidade.

O objetivo dessa publicação é apresentar aos municípios sugestões para fomentar o desenvolvimento local através da **racionalização de seu processo aquisitivo**. A utilização das dicas pode permitir não só a inclusão de micro e pequenas empresas, mas, também, a completa mudança na cultura de compras dos municípios e dos governos, trazendo resultados positivos para todos.

# 3

## Dicas para utilizar racionalmente o poder de compra do município a favor do desenvolvimento local

Trataremos inicialmente da merenda escolar, produtos alimentícios e outros perecíveis, pois, para estes itens, o **fornecedor local** poderá ofertar o menor preço e ser declarado vencedor se o tipo de solicitação de compra do município for condizente com sua capacidade produtiva ou de assumir riscos. Como resultado adicional, o fornecedor local poderá ainda garantir **qualidade**, **disponibilidade** de produtos frescos, **adequação** ao cardápio regional e **facilidade** de entrega.

### DICA 1:

**Crie procedimentos de compras com lotes menores de um produto, divididos em itens no edital, com entrega periódica. Busque tornar cada item a ser adquirido um atrativo para os pequenos fornecedores por não representar um grande risco produtivo, favorecendo condições de entrega na região.**



#### Exemplo 1: Aquisição de pães.

Tenhamos como exemplo uma padaria comunitária ou pequenas padarias de bairro na aquisição de pães para a merenda escolar.

Elas podem muito bem dar conta da demanda de pães do seu bairro e serem realmente muito competitivas, em termos de preços, prazos e qualidade se considerarmos a sua área de atuação. No entanto, elas por vezes não são **capazes de atender a demanda** por pães de todas as escolas do município.

Em um processo tradicional, o comprador requisitaria 10.000 pães por dia para atender o município e a padaria vencedora teria de arcar com o transporte por todo município. A logística e distribuição passariam a ser fatores importantes do custo e o risco financeiro excluiria de imediato a **micro e pequena empresa**.

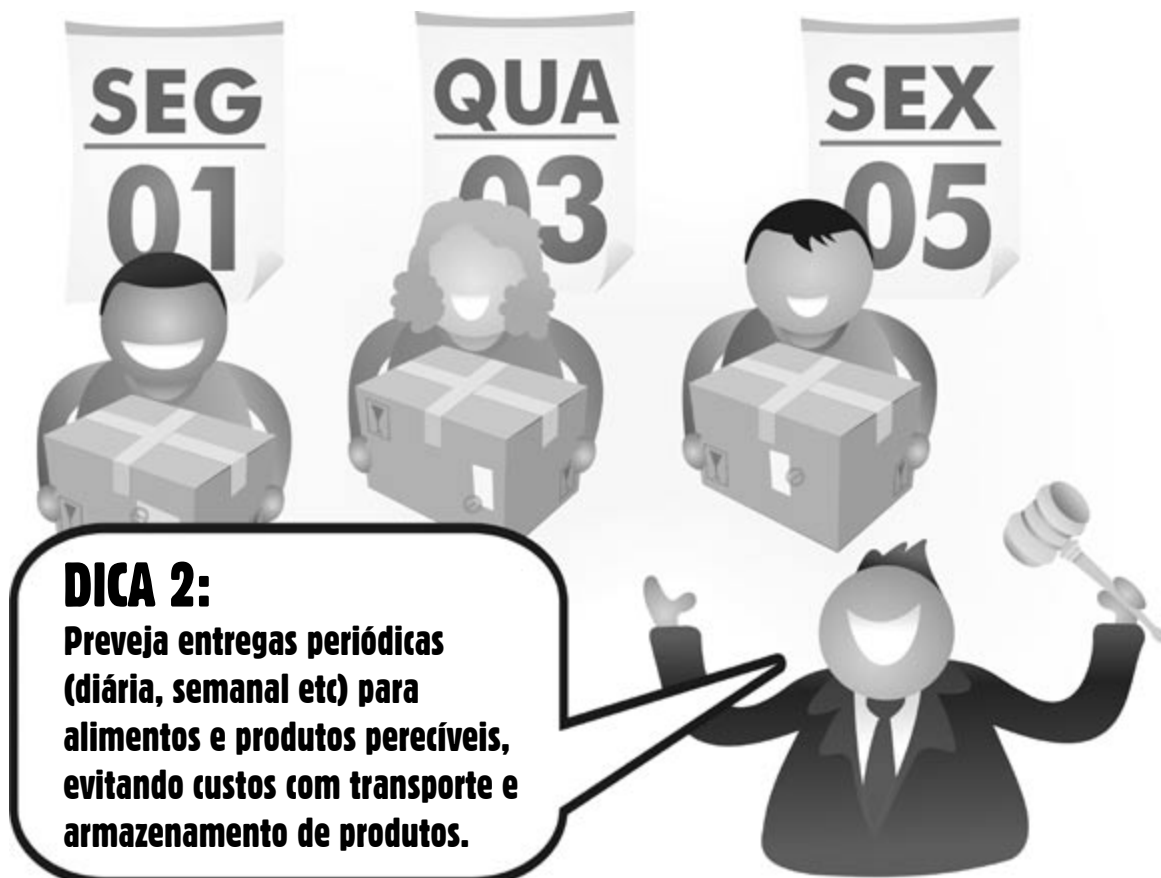
Utilizando racionalmente o poder de compras do município a favor do desenvolvimento local, ele pode criar uma única licitação na modalidade pregão presencial com 5 itens:

*Item 1: 2.000 pães por dia para as escolas do bairro A*  
*Item 2: 2.000 pães por dia para as escolas do bairro B*  
*Item 3: 2.000 pães por dia para as escolas do bairro C*  
*Item 4: 2.000 pães por dia para as escolas do bairro D*  
*Item 5: 2.000 pães por dia para as escola do bairro E*  
*Total: 10 mil pães / dia.*

Assim, mesmo que a padaria comunitária não esteja apta a fornecer 10.000 pães diariamente a todo o município, ela não estaria excluída de participar, pois poderia ser  **muito competitiva**  para fornecer pães para as escolas de sua região.

No processo de pregão, a padaria comunitária poderia apresentar lances para atender as demandas dos bairros mais próximos à sua sede, por exemplo, A e B, mesmo não se propondo a apresentar lances para atender para os bairros C, D e E.

**CASO DE SUCESSO:** A Prefeitura de Manaus reformulou seu processo aquisitivo. Criou legislação específica para o pregão, capacitou os pregoeiros locais e ainda baixou o Decreto 7.885/2005 que instituiu o processo simplificado para aquisição aos fornecedores nas compras com entrega imediata dos bens adquiridos.



**DICA 2:**  
**Preveja entregas periódicas (diária, semanal etc) para alimentos e produtos perecíveis, evitando custos com transporte e armazenamento de produtos.**

Usando o exemplo acima, dado a natureza do produto, cada item licitado contendo 2.000 pães/dia poderia ser entregue em 1.000 unidades pela manhã e 1.000 à tarde a cada escola. Assim, além do produto ficar condizente com a melhor condição de consumo pelos alunos, o fornecedor local teria condições de ser mais competitivo, garantindo máxima qualidade, sem abrir mão de atender o município pelo menor preço.

## **Exemplo 2: Aquisição de alface.**

Faça a aquisição das quantidades totais, de acordo com estimativa de consumo anual ou semestral para evitar o fracionamento das despesas e indique entregas periódicas que permitam o melhor aproveitamento do produto, simplifiquem a distribuição e evitem perdas de produtos perecíveis. Indique a entrega nos pontos finais de consumo para não ter de arcar com o ônus do armazenamento ou redistribuição de produtos, no entanto, sempre prevendo formas de supervisão pela equipe de nutricionistas do município. Crie itens com pequenas quantidades de produtos que façam sentido geograficamente nos bairros do município, como exemplificado na DICA 1, com entregas adequadas para o consumo no período previsto.

**Item 1: 432 caixas de alface/ano para Creche A.** <sup>(1)</sup>

**Item 2: 192 caixas de alface/ano para Escola B.** <sup>(2)</sup>

**Item 3: ...**

### **Forma de Entrega:**

*A entrega deverá respeitar o calendário letivo aprovado pela Secretaria da Educação. Datas e quantidades semanais poderão ser alteradas pelo setor de merenda escolar, de acordo com o cardápio semanal programado, respeitando-se os limites anuais contratados.*

### **Estimativa de Entrega:**

**Creche A:** 3 caixas de alface todas as segundas, quartas-feiras e sextas-feiras (Consumo estimado: 9 caixa por semana)

**Escola B:** 2 caixas nas segundas-feiras e 2 caixas nas quartas-feiras (Consumo estimado: 4 caixas por semana).

**Os pequenos fornecedores do município são mais aptos a realizar pequenas entregas de produtos “in natura”** em regiões vizinhas à sua horta do que grandes conglomerados atacadistas com sede nas capitais. Portanto é preciso criar condições para que possam participar das licitações e mostrar se são competitivos ou não. Impedi-los de participar apenas diminui a concorrência.

Supondo que o município em questão seja do interior na Bahia, um grande fornecedor de São Paulo provavelmente não teria interesse em fornecer este tipo de produto, dado ao baixo valor agregado e à pequena quantidade de itens a serem entregues por dia e, mesmo se o fizesse, buscaria parcerias com fornecedores locais para garantir o fornecimento semanal. Estaria garantida a ampla disputa ao mesmo tempo em que o **estímulo à economia local**.

A montagem de um cronograma de entrega coerente e de bom senso será o grande potencializador do acesso aos produtos perecíveis na sua melhor condição de consumo e, também, um forte indutor à participação do fornecedor local, quer seja de maneira direta na licitação, ou como subcontratado dos licitantes vencedores.

<sup>(1)</sup> Estimativa de cálculo para a creche em um ano = [ 9 caixas/semana X 4 semanas/mês X 12 meses = 432 caixas/ano ]. Valores máximos a serem entregues considerando funcionamento ininterrupto, de acordo com o cardápio semanal previsto por nutricionista responsável.

<sup>(2)</sup> Ao realizar estimativas para escolas de Educação Infantil ou Ensino Fundamental, considerar o calendário letivos, férias, feriados etc. Um cronograma preciso é fundamental para que os fornecedores possam estimar custos de entrega.

O erro seria optar, por exemplo, pela aquisição de um caminhão de alface por semana para todas as escolas do município com entrega no almoxarifado central, tendo em vista buscar o menor preço unitário e economia de escala.

O município teria de arcar com todo custo e com os problema relativos à logística de armazenamento e distribuição e com o desperdício da mercadoria em função desta ser perecível. Há restrições de natureza diversa do que simples redução do valor adquirido para garantir a economia de escala.

Grandes compras com grandes entregas para produtos perecíveis não funcionam, pois transferem o problema à administração e excluem de maneira imediata hortas comunitárias, fornecedores locais, cooperativas, pequenas empresas ou agricultores da região.

Isto pode ser resolvido com a realização de **pregão ou registro de preços** nos quais se adquire a quantidade de consumo anual estimada, em um edital com vários itens, prevendo entregas parceladas. No entanto, é importante permitir que o fornecedor apresente os lances para os itens individualmente, somente para os que são de seu interesse, não ficando obrigado a fornecer para todo o município, pois isto excluiria de imediato micros e pequenas empresas, as cooperativas e os agricultores locais.



### **DICA 3:**

**Devo usar o Pregão Eletrônico ou o Pregão Presencial? Utilize critério seletivo para a opção entre a realização do pregão eletrônico e do pregão presencial: Para produtos ou serviços que tenham relação direta com característica produtiva regional ou com baixo valor agregado utilize pregão presencial. Para produtos com alto valor agregado ou baixa quantidade de fornecedores locais use o pregão eletrônico.**



O pregão é a maior novidade no âmbito das compras públicas municipais para a aquisição de bens e serviços comuns. Foi instituído para os municípios pela **Lei 10.520/2002** e se transformou na opção mais econômica das administrações municipais para este tipo de aquisição. Seus benefícios são inegáveis, como a possibilidade de **redução de preço** pela apresentação de lances sucessivos pelos fornecedores, possibilidade **negociação do valor final** com o vencedor, inversão da fase de habilitação, **redução do tempo de execução**, ausência do limite quanto ao valor a ser adquirido por esta modalidade e o fato de compras efetuadas por pregão **não gerarem fracionamento de despesas**.

Quando o bem ou serviço a ser adquirido for de alto valor agregado ou com baixa quantidade de fornecedores locais sugere-se a realização de pregões eletrônicos para garantir a condição **mais vantajosa** à administração pública. Por exemplo: aquisição de automóveis, máquinas, retroescavadeiras, caminhões de lixo, medicamentos, serviço de fotografia aérea etc. O interesse público sempre deve ser levado em primeiro lugar e é obrigação da administração municipal comprar pelo menor preço e tomar ações em prol da ampliação da disputa.

Quando o produto ou serviço for de baixo valor agregado como manufatura de uniformes escolares, aquisição de gêneros alimentícios, produtos processados localmente como farinha de mandioca, biju, rapadura; ou oriundos de safras como arroz, feijão, milho; ou ainda decorrentes de extrativismo vegetal e pesca dê a preferência pela realização de pregões presenciais. O interesse público municipal será mais bem atendido se, além de obtido o melhor preço, também for dado o estímulo à produção local. Vale ressaltar que o pregão presencial deve ser precedido de ampla divulgação, inclusive eletrônica, para toda a base de fornecedores cadastrados para permitir a participação de todos.

A regulamentação quanto à preferência pela utilização do **pregão eletrônico ou presencial**, e dos casos em que se aplica é competência exclusiva de cada ente da federação no âmbito de sua jurisdição. O município não deve deixar de regulamentar tal instrumento localmente, sob pena de ser incoerente com o interesse público municipal.

Obrigar a realização de pregões eletrônicos em todos os casos e de forma indiscriminada significa punir de forma indireta a micro e pequena empresa, pois estas ainda não possuem **condições reais de acesso** e adesão a esta importante ferramenta tecnológica.

Garantida a ampla disputa e a transparência, o pregão presencial também se mostra uma excelente alternativa para o município permitindo um acesso privilegiado àqueles que não tiveram condições de acessar de forma plena à tecnologia e que têm seu principal foco de atuação no atendimento das demandas da economia local.

**Portanto, não esqueça:** Garanta que os critérios de preferência para uso do pregão eletrônico e presencial estejam previstos e regulamentados nos decretos municipais que disciplinarão a matéria.



#### **DICA 4:**

**Regulamente no município as regras de execução de Registro de Preços pela prefeitura. Preveja em sua regulamentação o procedimento para que órgãos dos Governos Federal e Estaduais que queiram participar como supervenientes (caroneiros) possam fazê-lo.**

O registro de preços é uma forma inovadora e altamente eficaz de contratação, principalmente quando realizado por meio de pregão eletrônico ou presencial.

Ele permite a criação de uma ata anual de fornecimento de produtos e serviços e torna a contratação ágil para a administração. O município pode estimar a quantidade de produtos a serem consumidos em todas as suas secretarias, autarquias e fundações e o fornecedor vencedor se comprometerá pelo período de um ano a fornecer tais materiais segundo os preços descritos na ata.

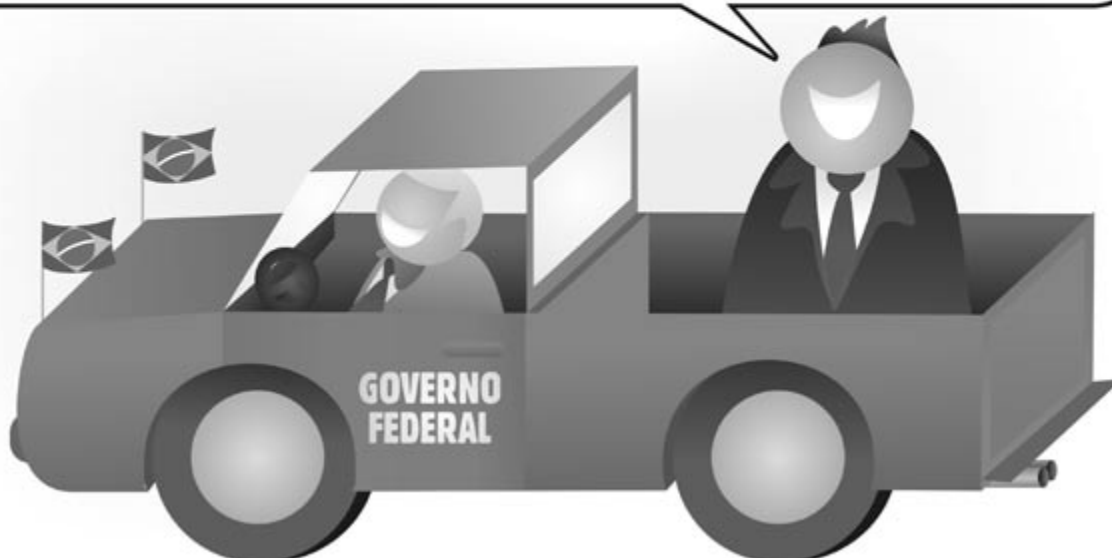
Este tipo de estimativa pode ser feita incluindo vários órgãos da administração municipal e não exige a reserva orçamentária para a contratação nem obrigam a administração a contratar o valor registrado na ata. Pode ser utilizado como uma excelente estratégia de compra e ressurgimento de materiais.

Por terem valores menores, os Registros de Preços municipais tendem a ser um forte atrativo para os fornecedores do comércio local, pois trazem consigo a possibilidade de entrega sob demanda, o que é particularmente interessante às empresas que trabalham próximas aos pontos de entrega.

Em muitos municípios há uma forte presença de órgãos Federais e Estaduais, todos com elevado poder de compra. Preveja em sua legislação procedimentos para que tais órgãos também possam usar o poder de compra estatal aderindo como caroneiros nos registros de preço realizados pelo municípios.

## DICA 5:

**Opte por participar como Caroneiro nas Atas de Registro de Preços do Governo Federal e Estaduais em que fornecedores locais tenham sido declarados vencedores e que contenham uma condição extremamente vantajosa para aquisição de produtos.**



O procedimento de verificação dos resultados da aquisição das **atas de registro de preços do Governo Federal e Estaduais** é recomendável independentemente da origem do fornecedor. Apesar de ainda pouco usual, este procedimento vem sendo realizado em vários casos específicos, como os **municípios caroneiros** na compra de medicamentos nas atas do ministério da Saúde.

No entanto, pode se recomendar ao departamento de compras a análise de viabilidade do município embarcar como caroneiro no Registro de Preço do órgão em que os fornecedores ganhadores sejam de origem local (empresas contribuintes) ou comprometidas com o processo produtivo local (empregadoras de mão de obra local).

**Importante:** Em qualquer situação sugere-se que sejam utilizados critérios objetivos para fundamentar a decisão. Não basta a empresa vencedora da ata ser de origem local, recomenda-se que se comprove objetivamente a extrema vantagem de aquisição de produtos por esta forma.

Antes de entrar em contato com outro ente da federação para propor a sua participação como caroneiro, realize uma pesquisa de preços para verificar se os preços praticados na **Ata de Registro de Preços** correspondem a uma boa alternativa financeira, com uma excelente vantagem competitiva que não seria alcançada em um procedimento licitatório similar ou equivalente se realizado no município. Por exemplo, tendo em vista o valor obtido em função da economia de escala obtida pelo volume de mercadoria negociado pelo órgão original.

**Ratificando:** Tal procedimento deve tornar-se prática comum na administração pública municipal. Verificar se há um procedimento licitatório mais conveniente e econômico de registro de preço que se possa aderir no âmbito municipal, estadual e federal antes de optar por realizar seu próprio procedimento licitatório. A sugestão ora apresentada apenas foi trazida à tona nestes termos dado ao foco da cartilha de estimular ações que fomentem o desenvolvimento local através do uso do poder de compras da administração pública municipal.

## **DICA 6:**

**Invista na divulgação das licitações para ampliar a competitividade local e combater a corrupção: Crie o cadastro municipal de fornecedores. Baixe decreto municipal obrigando o envio de notificação eletrônica a todos os fornecedores cadastrados informando sobre novas Concorrências Públicas, Tomadas de Preços, Pregões, Convites e contratações diretas de produtos e serviços de sua linha de fornecimento. Regule também que tudo o que for afixado por mural na prefeitura para efeito de publicação e cumprimento de prazos seja também de igual forma publicado na Internet, incluindo-se aí as dispensas de licitação.**



O acesso simplificado e imediato quanto às intenções de compra da prefeitura correspondem ao segundo maior estímulo à participação direta dos fornecedores locais.

Infelizmente, a cultura vigente acaba menosprezando a importância da divulgação. Tal fato favorece a incidência de focos de corrupção, licitações desertas, ineficazes ou extremamente onerosas para os cofres públicos.

### **CONVITE**

A modalidade convite é uma excelente ferramenta de estímulo da economia local. No entanto, como ela carece de ampla divulgação, em muitos municípios acaba se transformando em um instrumento de favorecimento de algumas empresas em detrimento de outras. A forma de combater este tipo de distorção e resguardar a integridade do servidor público envolvido com o processo licitatório é ampliar, por decreto, o acesso às informações a todas as empresas que tenham manifestado seu interesse de fornecer para a prefeitura por meio do preenchimento dos dados do Cadastro de Fornecedores Municipais. A ampliação da disputa somente acirra a competitividade e o controle social sobre as ações relativas à modalidade de licitação garantindo o amplo conhecimento e participação de todos os cadastrados.

Com isto, a modalidade convite poderá ser utilizada de forma prudente e amplamente saudável no município para a aquisição de **itens que não sejam bens e serviços comuns**, tomando-se os devidos cuidados para se evitar o fracionamento de despesas. Para compras de maior vulto deve-se ficar atento para a utilização das modalidades de Tomada de Preços e Concorrência Pública, seguindo-se a mesma lógica de informação e divulgação para a ampliação da disputa.

## DISPENSA DE LICITAÇÃO POR LIMITE DE VALOR E PREGÃO

Para garantir ampla divulgação, os fornecedores cadastrados deverão ser informados de todos os processos desta natureza. Deve-se abordar, também, as contratações decorrentes dos incisos I e II do parágrafo único do Art. 24 da lei 8.666/93 que permitem dispensa de licitação por limite de valor para aquisição de bens, serviços e pequenas obras e serviços de engenharia.

Para a dispensa eletrônica de bens e serviços, até R\$ 8.000,00, e para o Pregão Eletrônico, recomenda-se a utilização de ferramentas eletrônicas gratuitas que já estão disponíveis para as prefeituras. Os fornecedores cadastrados nos portais de compras serão notificados automaticamente de novos procedimentos de licitação.

Para os fornecedores locais abre-se também a oportunidade para que eles participem de um novo mercado e possam atender não somente às ofertas da prefeitura, mas, também, a solicitação de outros pedidos de municípios da região.

A ação de estímulo à economia local não deve apenas ficar dependente da restrição do mercado aos fornecedores locais. Deve contemplar, também, a ampliação do mercado potencial dos fornecedores para que possam ofertar seus produtos a novos clientes, pois a migração dos processos aquisitivos para a Internet é uma mudança cultural e de paradigma do qual não haverá retorno.

A utilização das ferramentas eletrônicas para a dispensa de licitação por limite de valor acabam preparando os compradores e fornecedores para a utilização massiva de ferramentas eletrônicas, como o pregão eletrônico. Se bem aplicadas, elas têm um impacto marcante na economia local.

A facilidade do uso e a aproximação ao processo eletrônico são fundamentais para que o fornecedor sinta-se confortável para apresentar ofertas de maior vulto pela Internet.

As compras de pequeno valor, por serem mais freqüentes e disseminadas em diferentes setores da administração pública municipal permitirão uma boa qualificação dos fornecedores do município.

## TOMADA DE PREÇOS, CONCORRÊNCIA E LEILÃO

Como tais procedimentos já possuem ritos específicos de notificação, com prazos bem definidos, aqui também o estímulo à notificação e divulgação é válido e positivo para a administração pública. A simples informação encaminhada a toda a base de fornecedores sobre os procedimentos licitatórios vai **oxigenar a economia local** e fazer com que ocorra a **apresentação de diferentes propostas**.

## **DICA 7:**

**Utilize uma ferramenta eletrônica gratuita de licitação pública.**

Atualmente existem diversas ferramentas eletrônicas gratuitas que podem ser utilizadas pelos municípios por meio de simples adesão. Cada ferramenta traz consigo características próprias, vantagens e desvantagens em função dos objetivos para os quais foram criadas, como o Cidadecompras – [www.cidadecompras.com.br](http://www.cidadecompras.com.br) – portal criado pela CNM para atender a demanda de compras das prefeituras municipais ou o Comprasnet – [www.comprasnet.gov.br](http://www.comprasnet.gov.br) – portal de compras do governo Federal, e os portais dos Estados ou portais municipais próprios.



Vale a pena o estudo e a opção por uma delas para se usufruir imediatamente dos benefícios das compras eletrônicas sem ter de incorporar riscos financeiros de aquisição de tecnologia.

## **DICA 8:**

**Evite buscar excessivas certificações ou selos oriundos apenas de produtos industrializados na descrição dos itens apresentada em seus editais. Aceite certificação de qualidade de cooperativas ou comunidades agrícolas locais.**



Utilizar produtos locais é apostar no desenvolvimento de produtos de qualidade no município. Ao invés de exigir “com selo de certificação”, indique em seus editais “compatível com selo de certificação” ou “com atestado de qualidade emitido pela cooperativa local quanto à qualidade do produto”.

Muitos produtores possuem bens e gêneros de excelente qualidade, mas carecem de condições de processamento e industrialização dos produtos. Capacitar as cooperativas locais, as secretarias municipais ou órgãos equivalentes para aferir padrões de qualidade e atestar produtos regionais estimula, ao mesmo tempo, o associativismo produtivo, a definição de padrões mínimos de qualidade e a organização da cadeia produtiva local para fornecer não só ao município, mas também aos municípios vizinhos.

Consórcios regionais ou grupos de municípios de uma mesma região poderão adotar critérios semelhantes para permitir a participação dos fornecedores daquela região no processo de suprimento de demandas das prefeituras.



Tal postura, além de ilegal, é nociva e discriminatória, e acaba beneficiando ilicitamente os fornecedores de produtos altamente industrializados.

O excesso de zelo na especificação dos produtos a serem adquiridos acaba levando ao direcionamento de marcas e tal postura reduz severamente o poder de participação dos fornecedores locais.

É preciso ter em mente que a descrição tem de garantir o produto, bem ou serviço que atenda ao interesse público com qualidade. Regiões agrícolas são capazes de prover produtos de qualidade sem os selos e certificações ou unidades de fornecimento típicas de produtos vendidos em supermercados ou em atacadistas das capitais. Por isto, é importante criar-se condições de aferir qualidade como descrito na dica 8.

O excesso de certificações e atestados, descrições irrelevantes ou a utilização de outros subterfúgios apenas tendem a restringir a oferta dos produtos aos disponíveis no mercado atacadista. Em que pode ser melhor um Arroz Tipo I vendido em embalagens de 5 kg do que o vendido em saca de 60 kg? O que diferencia é que o fornecedor local estará apto a apresentar sua proposta em sacas, sua unidade de colheita, sem ter de submeter seu produto à industrialização e empacotamento em unidades menores.

A embalagem não melhorará a qualidade do alimento que será adquirido, e, portanto, não deve ser utilizada como barreira de entrada para o fornecedor local.

**Não se esqueça:  
utilize especificações claras,  
simples, objetivas e suficiente  
em seus editais de licitação.  
Isso estimula a participação de  
fornecedores locais.**





## **DICA 10:**

**Ter em conta a sazonalidade dos itens produzidos na região. Montar editais para aquisição dos produtos próximos à época de safra. O que garantirá um produto mais fresco, de ótima qualidade e baixo custo.**



A montagem dos cardápios semanais deve ser prevista de acordo com a safra e com a aquisição de produtos da época. Os **editais de aquisição** não deverão prever a compra e produtos alheios ao hábito local de consumo, nem em períodos de entressafra. Devem comprar produtos abundantes no mercado local e portanto de preço inferior e maior qualidade. O poder público municipal pode ser um excelente **agente garantidor** de colheitas de cooperativas agrícolas ou outras atividades produtivas desenvolvidas no município com programas de pagamento de microcrédito com o resultado da colheita e da produção agrícola.



## **DICA 11:**

**Qualifique e valorize o pregoeiro e os compradores municipais, pois eles são os grandes agentes da mudança dos processos de compras.**

O Pregoeiro e o comprador público municipal são, definitivamente, os grandes agentes de mudança. Por isto, é preciso investir na qualificação, no treinamento, na certificação destes profissionais para que eles estejam seguros e aptos a desempenhar bem as suas funções. Pregoeiro é o servidor público designado por portaria, de acordo com a lei 10.520/2002 e com a legislação municipal, que é autorizado pela Administração Pública para tomar uma ação vinculante em seu nome em pregões presenciais e eletrônicos. Ele é quem prepara e acompanha os editais de pregão. Esta nas mãos dele a chance de alcançar os resultados almejados pelo município.

A lei exige a qualificação do pregoeiro, portanto o treinamento é obrigatório. Contudo, é importante qualificar a todos os agentes de compras a fim de que possam, progressivamente, se tornar pregoeiros, ou se sintam aptos a participar das equipes de apoio. Há processos jurídicos novos que precisam ser incorporados pelo município. Trazer a informação atualizada e de forma qualificada para dentro da máquina pública apenas ajudará a diminuir as resistências internas e a passar uma visão clara para a sociedade e para os fornecedores de todos os procedimentos que estarão sendo tomados.

## **DICA 12:**

**Divulgue internamente o que a prefeitura está fazendo para conseguir usar o seu poder de compras para fomentar o desenvolvimento local. Transforme isto numa bandeira do município.**



As grandes mudanças somente vão ocorrer quando todos os funcionários municipais souberem das ações que a prefeitura está adotando para melhorar o processo de compras e se sentirem parte integrante deste processo. A mudança da cultura interna é fundamental.

Existem várias ações administrativas a serem definidas, como treinamentos internos, designação de pregoeiros por portaria, estabelecimento de atribuições, mudanças de procedimentos de pagamento dos fornecedores, simplificação e atualização do cadastro de fornecedores, criação de cursos de qualificação e de multiplicadores internos junto aos demais funcionários e muitas outras alternativas que podem ser feitas internamente para estimular o esclarecimento e qualificação dos funcionários públicos municipais.

Basta levantar a bandeira e disseminar informação por todos os lados que os resultados positivos aparecerão.



O fornecedor é peça chave no processo de aquisição. A prefeitura é a maior interessada em conseguir bons fornecedores, em ampliar a disputa e em garantir o desenvolvimento da economia local.

Para isto, pode investir em informação, em cursos de qualificação e na disponibilização de computadores para serem utilizados pelos fornecedores que ainda não tiverem acesso à tecnologia, ou, mesmo para aqueles que simplesmente desejam ter alguém que possa ajudá-lo com os detalhes técnicos no momento de operar o sistema.

A prefeitura pode disponibilizar acesso nas escolas, comunidades de bairro, telecentros e outros prédios públicos, mediante agendamento prévio, para permitir que os fornecedores daquele bairro apresentem suas propostas e lances.

Além disto, durante a montagem dos editais, pode prever o momento de abertura dos editais justamente nos horários em que os telecentros ou outras formas de acesso estejam disponíveis. Por exemplo: Fazer uma agenda dos computadores da biblioteca municipal nas quartas-feiras no período da tarde para os fornecedores utilizarem os sistemas, e marcar os editais de licitação para os mesmos horários.



### **DICA 14:**

**Construa parcerias locais. Contate as Associações de Bairros, Associações Comerciais, Jornais Locais, Rádios da Região para divulgar a mudança e espalhar a cultura do fomento do comércio local e o apoio às micro e pequenas empresas. Apresente os resultados e preste contas à população. Transforme esta iniciativa em uma ação de inclusão digital de toda sociedade, de modo a que ela conheça, discuta e faça parte.**

Nas pequenas cidades do Brasil, o rádio ainda é o canal mais abrangente e direto de contato com a população.

Instrua o prefeito a que participe de entrevistas nas rádios locais apresentando todas as ações que estão sendo tomadas para utilizar o poder de compra do município para fortalecer a economia local. Publique anúncios e

chamadas para que as micro e pequenas empresas participem e efetuem o cadastro para serem fornecedoras do município. Repita o convite ou a chamada no jornal local e no próprio diário oficial de município.

Por exemplo, diga que as contratações contam com o compromisso do prefeito para que os pagamentos sejam efetuados em 30 dias, sem atraso.

Apresente posturas firmes, objetivas e diretas a favor da melhoria do processo de compra para garantir o aumento da credibilidade e o interesse de todos em participar.



Crie um material impresso que possa servir de referência ao fornecedor municipal. Inclua além das instruções básicas de cadastramento dos fornecedores o acesso à legislação municipal que regulamenta a matéria. Publique uma versão eletrônica no site do município.

Indique a legislação federal que se aplica e os regulamentos do procedimento de compras no âmbito municipal: Não esqueça de incluir o decreto autorizativo, o decreto do registro de preços, os procedimentos de pequenas compras que são dispensadas de acordo com o Inciso I e II do Artigo 24 da 8.666/93 e para as aquisições com suprimento de fundos. Tudo claro, indicando quando deve ser utilizada cada uma das formas de contratação.



## **DICA 16:**

**Pague seus fornecedores em dia.**



O pagamento é o principal estímulo à participação do fornecedor e afeta de maneira direta as micro e pequenas empresas que não possuem capital de giro para suportar atrasos.

Essas empresas assumem riscos com a produção e entrega da mercadoria ao ente público e não têm como arcar com o custo financeiro do atraso no pagamento. Este risco, em muitos casos, as força a optar por não fornecer à administração pública municipal. Com o pagamento sendo efetuado na data prometida o risco é reduzido e deixa de ser uma barreira de acesso às licitações.

**Por isto, indicar as datas de pagamento e cumprir os prazos é a maior ferramenta de estímulo à participação das micro e pequenas empresas.**

Mesmo que a administração municipal esteja passando por algum processo de contingenciamento, ou dificuldade de caixa, ainda assim, existem recursos de convênios, recursos vinculados etc, que podem permitir uma maior celeridade nos processos de pagamento para fins específicos, pois a disponibilidade financeira existe. **Deixe clara a origem dos recursos.** A própria administração pode ser penalizada se não der conta do cumprimento dos convênios ou das obrigações nos prazos estabelecidos, e pagar em dia se torna um objetivo do gestor para garantir a boa execução dos convênios e dos recursos vinculados.

**CASO DE SUCESSO:** O Governo do Estado de Goiás criou o Programa de Uso do Poder de Compras - PUPC para estimular e capacitar as empresas do Estado a fornecer para o Governo, fomentar a aquisição de produtos locais e propor compras conjuntas, mediante registro de preços. Paralelamente a isso, instituiu o regime tributário diferenciado a micro e pequena empresa. Ações concretas para o desenvolvimento regional.

# 4 Bibliografia Consultada

BRASIL. **Leis, Decretos, Instruções e Portarias**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em 07 de agosto de 2006.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitação e contratos: orientações básicas**. 2. Ed. Brasília: TCU, Secretaria de Controle Interno, 2003.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas, 2002.

CIDADECOMPTRAS. Disponível em <http://www.cidadecompras.com.br>. Acesso em 07 de agosto de 2006.

COMPRASNET. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br>. Acesso em 07 de agosto de 2006.

**Dicionário Jurídico** / organizador Deocleciano Torrieri Guimarães. 7. Ed. São Paulo: Rideel, 2004.

**Diário Oficial da União**. Disponível em: <http://www.in.gov.br>. Acesso em 07 de agosto de 2006.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Sistema de Registro de preços e pregão**. Belo Horizonte: Fórum, 2003.

HOLLANDA, Aurélio Buarque de. **Dicionário Aurélio**. São Paulo: Nova Fronteira, 2001.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: Comentários à Legislação do pregão comum e eletrônico**. São Paulo: Dialética, 2001.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Lei de Licitações e Contratos da Administração Pública: Lei 8.666/93. Organização dos textos e índices**. 5ª Ed. Belo Horizonte: Fórum, 2006.



**Leia, estude.  
Manter-se  
atualizado  
também é uma  
boa dica.**



