COMPRAS PÚBLICAS

Como vender para a Prefeitura de Alegre

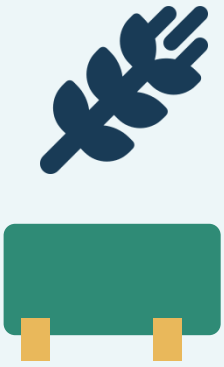
Sua empresa pode fornecer produtos e serviços para o poder público. Saiba onde encontrar oportunidades, como participar e como preparar seu negócio.



COMÉRCIO



PROPOSTAS



PRODUÇÃO

PREFEITURA DE ALEGRE

SEDEIT

SEBRAE

A Prefeitura também pode ser sua cliente!

A Prefeitura precisa adquirir produtos e contratar serviços para manter o funcionamento dos setores públicos e atender às necessidades da população. Essas aquisições são chamadas de compras públicas.

Por meio dos procedimentos previstos na legislação, empresas de diferentes portes e segmentos podem fornecer ao poder público, desde que atendam às condições exigidas. Para os empreendedores de Alegre, isso pode abrir portas para ampliar as vendas e participar do desenvolvimento econômico municipal.

A presença de pequenos negócios locais nas contratações pode contribuir para a circulação de recursos, a manutenção de empregos e a geração de renda, sempre respeitadas as regras de cada processo.

O QUE A PREFEITURA PODE COMPRAR?

Comércio

Materiais de escritório, limpeza, papelaria e outros produtos de consumo.

Alimentação

Gêneros alimentícios e produtos da agricultura familiar, conforme cada aquisição.

Manutenção

Pintura, reparos, jardinagem e manutenção de instalações.

Serviços especializados

Materiais gráficos, comunicação, informática e outras atividades previstas.

Produção rural

Alimentos e outros produtos compatíveis com as necessidades do poder público.

Exemplos ilustrativos: cada oportunidade depende da demanda da Prefeitura e das condições do respectivo processo.

POR QUE VALE A PENA SE PREPARAR?

- Novos clientes
- Mais oportunidades
- Vendas planejadas
- Negócios fortalecidos

O primeiro passo é conhecer as oportunidades e verificar se sua empresa está preparada para atendê-las.

Meu negócio pode vender para a Prefeitura?

Empresas de diferentes segmentos podem participar das contratações públicas, desde que possam fornecer o produto ou executar o serviço e cumpram as exigências do edital ou do procedimento.

QUEM PODE ENCONTRAR OPORTUNIDADES?

MEI — Microempreendedor Individual

Profissional formalizado em atividade permitida; participa de contratações compatíveis, cumpridos os requisitos.

ME — Microempresa

Empresa legalmente enquadrada como ME, conforme sua atividade e capacidade de atendimento.

EPP — Empresa de Pequeno Porte

Empresa enquadrada como EPP, apta a disputar oportunidades compatíveis com seu ramo e com o edital.

Comerciantes e prestadores de serviços

Negócios de produtos e serviços: manutenção, limpeza, informática, comunicação, alimentação e outros.

Produtores rurais e agricultores familiares

Podem fornecer alimentos e produtos, observando regras específicas e requisitos aplicáveis à atividade.

ANTES DE PARTICIPAR, CONFIRA:

- [ ] Minha empresa está formalizada, quando necessário?
- [ ] A atividade é compatível com o que foi solicitado?
- [ ] Consigo entregar a quantidade e nos prazos exigidos?
- [ ] Tenho ou consigo apresentar os documentos pedidos?
- [ ] Minha empresa possui capacidade para cumprir o fornecimento?

Ter CNPJ não significa habilitação automática. Confira a atividade, os documentos e a capacidade de atender a cada contratação.

Fique de olho nos editais!

Para vender à Prefeitura, acompanhe os canais oficiais e encontre contratações compatíveis com o que você oferece. O edital ou documento equivalente explica regras, requisitos, prazos e condições.

ONDE PROCURAR?

1. Site oficial da Prefeitura de Alegre

Consulte a área de licitações, compras públicas ou contratações no portal institucional. Confira avisos, editais e demais informações.

QR após validação

2. Portal Nacional de Contratações Públicas — PNCP

Portal oficial que centraliza informações sobre contratações. Pesquise editais, avisos e oportunidades; confira órgão, objeto e prazos.

www.gov.br/pncp/

3. Outros canais oficiais

O aviso ou edital informa a plataforma utilizada e como enviar a proposta.

PASSO A PASSO PARA LOCALIZAR UMA OPORTUNIDADE

1. Acesse os canais oficiais.
2. Pesquise por produtos ou serviços da empresa.
3. Verifique o órgão responsável pela contratação.
4. Confira prazo da proposta e demais exigências.
5. Leia o edital completo antes de decidir participar.

Não basta encontrar um edital: leia as regras e confirme que sua empresa consegue cumprir todas as condições.

Do edital à oportunidade de venda

O procedimento varia conforme a modalidade e o tipo de contratação. Use o roteiro abaixo como orientação geral e siga sempre as instruções do edital ou documento correspondente.

ROTEIRO GERAL DA PARTICIPAÇÃO

01 — Identificar a oportunidade
Encontre uma contratação relacionada à atividade do negócio.

02 — Ler o edital
Verifique objeto, requisitos, critérios, prazos e condições.

03 — Avaliar a capacidade
Confira estrutura, equipe, materiais e recursos financeiros.

04 — Organizar documentos
Separe comprovantes válidos e declarações solicitadas.

05 — Preparar a proposta
Calcule os custos e envie pelo canal e prazo previstos.

06 — Acompanhar o processo
Observe comunicações, resultados e eventuais lances.

07 — Cumprir a contratação
Se selecionado e formalizado, entregue conforme as obrigações.

LEIA ANTES DE PARTICIPAR

- ☐ Produto/serviço e quantidade
- ☐ Prazo e local de entrega
- ☐ Canal, data e horário
- ☐ Condições de pagamento
- ☐ Especificações técnicas
- ☐ Documentação exigida
- ☐ Critérios de avaliação
- ☐ Forma de enviar a proposta

Deixe sua empresa preparada!

A documentação muda conforme a empresa, o objeto e as condições do edital. Manter os registros organizados e atualizados ajuda a aproveitar as oportunidades.

DOCUMENTOS QUE PODEM SER SOLICITADOS

1. Documentos da empresa

CNPJ; contrato social, requerimento de empresário ou equivalente; CCMEI para MEI; identificação do representante quando exigida.

2. Regularidade fiscal e trabalhista

Certidões e comprovantes aplicáveis à Fazenda Federal, Estadual e Municipal, FGTS e Justiça do Trabalho.

3. Qualificação técnica

Em algumas contratações, experiência, registros, capacidade técnica ou outras condições específicas.

4. Proposta e declarações

Proposta com preços, especificações, declarações e formulários próprios quando previstos no edital.

CHECKLIST DO EMPREENDEDOR

- [ ] Conferir os dados cadastrais da empresa.
- [ ] Verificar se os documentos estão atualizados.
- [ ] Conferir a validade das certidões.
- [ ] Separar os documentos exigidos no edital.
- [ ] Verificar se haverá documentos técnicos.
- [ ] Preparar a proposta conforme as instruções.

Lista orientativa: os documentos exigidos são aqueles previstos no edital ou documento equivalente.

Vender bem também é saber calcular!

Antes de apresentar uma proposta, descubra quanto custa fornecer o produto ou executar o serviço. Um preço que não cobre as despesas pode gerar prejuízo e comprometer o contrato.

O QUE DEVE ENTRAR NA CONTA?

Produtos e matérias-primas
Mercadorias, insumos e materiais.

Mão de obra
Pessoas envolvidas na execução.

Transporte e entrega
Frete, combustível, embalagens.

Impostos e taxas
Tributos e demais despesas aplicáveis.

Custos operacionais
Equipamentos, manutenção e apoio.

Margem de lucro
Resultado pretendido após os custos.



PREÇO

CUSTOS + DESPESAS + MARGEM

Verifique também qualidade, prazo e capacidade de entrega.

ANTES DE ENVIAR, PERGUNTE:

- [ ] O preço cobre os custos?
- [ ] Tenho estoque ou fornecedores?
- [ ] Posso executar até receber o pagamento?
- [ ] Consigo manter a qualidade?
- [ ] Vou conseguir entregar no prazo?

EXEMPLO ILUSTRATIVO

No fornecimento de materiais, avalie o preço de compra, o transporte, os tributos e todas as despesas aplicáveis. Só depois determine se a proposta é viável.

O menor preço nem sempre é um bom negócio quando não cobre os custos e as obrigações da contratação.

Benefícios para os pequenos negócios

A legislação brasileira prevê tratamento diferenciado e favorecido para microempresas e empresas de pequeno porte em determinadas compras públicas. Cada benefício depende das condições legais e das regras do edital.

QUAIS BENEFÍCIOS PODEM EXISTIR?

1. Contratações exclusivas

Certos processos ou itens podem ser destinados a microempresas e empresas de pequeno porte.

2. Cotas reservadas

Algumas compras de bens divisíveis podem reservar parte do objeto para pequenos negócios.

3. Critérios de desempate

Há mecanismos de preferência em situações específicas de empate ou equivalência.

4. Regularização fiscal e trabalhista

Em determinadas condições, existem regras próprias para comprovar a regularidade.

5. Agricultura familiar

Aquisições de alimentos podem seguir programas, regras e requisitos específicos.

E OS NEGÓCIOS DE ALEGRE?

A participação local pode aproximar a demanda pública dos fornecedores do município. Preferências locais ou regionais, entretanto, dependem da legislação e da regulamentação aplicável à contratação.

Esses benefícios não são automáticos. Confira o enquadramento do seu negócio, a legislação e as condições previstas no edital.

Fui selecionado! E agora?

Ser selecionado é uma oportunidade — e um compromisso. Depois da formalização da contratação, a empresa deve organizar a execução e atender ao que foi contratado.

SEIS CUIDADOS PARA CUMPRIR A CONTRATAÇÃO

1

Confira as condições

Leia contrato ou instrumento: produtos, quantidades, preços, prazos, local e obrigações.

2

Organize a execução

Planeje equipe, materiais, produção e transporte para cumprir os prazos.

3

Cumpra as especificações

Não altere materiais, quantidades ou condições sem as autorizações cabíveis.

4

Emita os documentos fiscais

Providencie nota fiscal e demais documentos exigidos, conforme as regras aplicáveis.

5

Acompanhe o recebimento e o pagamento

Observe entrega, conferência, documentos e condições de pagamento.

6

Guarde registros e mantenha a regularidade

Conserve comprovantes, notas e comunicações; mantenha as obrigações exigidas.

O descumprimento pode gerar consequências e sanções legais e contratuais.

Só assuma uma contratação depois de conferir custos, prazos e condições de execução.

Precisa de orientação?

Conte com a Sala do Empreendedor de Alegre!

SALA DO EMPREENDEDOR
ALEGRE – ES

A Sala do Empreendedor é um espaço de apoio aos empreendedores do município.

O atendimento pode ajudar a esclarecer dúvidas sobre formalização, organização do negócio e caminhos para buscar oportunidades de desenvolvimento empresarial. Se você pretende fornecer ao poder público, procure orientação sobre os próximos passos e os canais oficiais.

SALA DO EMPREENDEDOR DE ALEGRE

Rua Dr. Chacon, nº 212, Centro, Alegre/ES.

Telefone/WhatsApp: (28) 3300-0100

CANAIS OFICIAIS • QR CODES A VALIDAR

Mais oportunidades para os negócios locais.
Mais desenvolvimento para Alegre!

PREFEITURA DE ALEGRE

SEDEIT
Secretaria Executiva de Desenvolvimento Econômico, Inovação e Turismo

SEBRAE