

TUDO QUE VOCÊ
PRECISA SABER
PARA VENCER SUAS

PRIMEIRAS LICITAÇÕES

(10K > 50K > 500K)

PROF.

Prof. Marcius Ruivo

Olá, querido(a) leitor(a)

Você sabia que as licitações públicas podem abrir portas para faturamentos consistentes e, mais do que isso, para a construção de uma carreira ou negócio verdadeiramente lucrativo? Se a ideia de alcançar rendimentos acima de R\$ 10 mil por mês parece ambiciosa, saiba que estou aqui para lhe dizer que isso é totalmente possível — e este e-book foi criado para ajudá-lo(a) a trilhar esse caminho.

Deixe-me compartilhar um pouco da minha trajetória. Sou advogado e engenheiro civil, com uma formação sólida e uma carreira diversificada que inclui Mestrado em Direitos Difusos e Coletivos, e especializações em Gerenciamento de Projetos e Engenharia Diagnóstica; ainda, sou doutorando em Ciência e Tecnologia Ambiental. Como diretor técnico de uma construtora e professor universitário, venho acumulando experiência prática e teórica no universo das licitações, o que me permite enxergar oportunidades que muitos desconhecem.

Mas este e-book não é sobre mim. Ele é sobre você e sua capacidade de transformar conhecimento em resultados. As licitações públicas oferecem um oceano de possibilidades para quem está disposto a aprender as regras do jogo e aplicá-las com estratégia. Com foco, planejamento e as ferramentas certas, você pode alavancar seus ganhos e conquistar a estabilidade financeira que sempre desejou.

Aqui, você encontrará dicas práticas, orientações claras e estratégias que já ajudaram empresas e profissionais a se destacarem nesse mercado. Meu objetivo é simples: mostrar a você que o universo das licitações não é inacessível ou complicado — ele é um campo repleto de oportunidades esperando por pessoas como você.

Portanto, abra sua mente, mergulhe de cabeça neste conteúdo e dê o primeiro passo para transformar seus sonhos em realidade. A partir de agora, o sucesso está em suas mãos, e eu estarei ao seu lado, guiando-o(a) nessa jornada.

Lembre-se: o conhecimento é o maior investimento que você pode fazer. E quando bem aplicado, ele tem o poder de mudar vidas — inclusive a sua.

Com entusiasmo e confiança no seu potencial,

Marcus Ruivo

Vender para o governo é mais acessível do que parece

Vender para o governo pode parecer um desafio à primeira vista, mas essa é uma área cheia de oportunidades para empresas de todos os tamanhos. Com cerca de **12% do PIB nacional** investido em compras públicas, a administração pública é um cliente seguro, que paga em dia e busca parceiros qualificados.

Seja você um empreendedor, um analista ou alguém que deseja entrar no mercado licitatório, este e-book vai te ajudar a dar os primeiros passos.

12%

do PIB nacional em compras
públicas

Pagamento

garantido e em dia pela
administração

**Todos os
portes**

de empresa podem participar



LICITAÇÃO



VENCEDORA

01

ENTENDA O QUE É UMA LICITAÇÃO

"Mire na lua, pois se você errar acertará nas estrelas."

NORMAN VINCENT PEALE

MARCIUS RUIVO

Entenda o que é uma licitação

A licitação é um procedimento administrativo utilizado pelo governo para adquirir bens, contratar serviços ou realizar obras. Regida pela **Lei 14.133/2021**, ela garante transparência, igualdade de condições entre os concorrentes e busca sempre a proposta mais vantajosa para a administração pública.

Ao participar de licitações, você entra em um mercado competitivo e transparente, ampliando as chances de sucesso no mundo dos negócios.

Mais do que um simples processo burocrático, as licitações são um instrumento essencial para garantir que os recursos públicos sejam usados de forma eficiente. Para você, é uma oportunidade de crescimento, aprendizado e impacto positivo no funcionamento do país. Encarar as licitações como uma estratégia de negócio pode trazer resultados surpreendentes, tanto em termos financeiros quanto de posicionamento no mercado.

Atenção

Para participar de licitações você precisa de um **CNPJ** — seja MEI, ME ou EPP.

MEI, ME & EPP — Conceitos

MEI — Microempreendedor Individual

A forma mais simples de formalização para quem trabalha por conta própria.

Faturamento: até R\$ 81.000/ano

Funcionários: até 1

Tributação: Simples Nacional (fixo)

ME — Microempresa

Para empresas com faturamento um pouco maior, atuando em atividades mais amplas.

Faturamento: até R\$ 360.000/ano

Funcionários: até 19 (indústria)

Tributação: Simples, Presumido ou Real

EPP — Empresa de Pequeno Porte

Para empresas que superam o limite da ME mas ainda são classificadas como pequenas.

Faturamento: R\$ 360.000,01 a R\$ 4.800.000,00 | **Funcionários:** até 99 (indústria) | **Tributação:** Simples, Presumido ou Real

Comparativo MEI, ME e EPP

CRITÉRIO	MEI	ME	EPP
Faturamento anual	Até R\$ 81.000,00	Até R\$ 360.000,00	R\$ 360.000,01 a R\$ 4.800.000,00
Funcionários	1	Até 19 (indústria)	Até 99 (indústria)
Tributação	Simples Nacional (fixo)	Simples, Presumido, Real	Simples, Presumido, Real
Atividades permitidas	Lista limitada	Mais ampla	Todas

Abertura de CNPJ

Após escolher o tipo de empresa, o próximo passo é formalizar o negócio. Vamos abrir o CNPJ e emitir o **Certificado Digital**, que será necessário para assinar documentos eletrônicos nas licitações.

Dispensa de licitação

A dispensa de licitação é uma excelente oportunidade para você iniciar no mercado público com menos burocracia e concorrência, aproveitando as novas regras trazidas pela **Lei nº 14.133/2021**. Essa legislação traz uma atualização importante no processo de licitações e contratos administrativos, e o art. 75 é fundamental para entender quando a dispensa é permitida.

Vamos entender as vantagens de começar por essa modalidade e o que mudou com a nova lei.

Licitação dispensável

Na licitação dispensável, a dispensa ocorre por decisão discricionária da Administração Pública. Nesse caso, a Administração tem a faculdade de optar pela realização ou não da licitação, conforme sua conveniência e oportunidade.

Dispensa de licitação — valores

Art. 75 — É dispensável a licitação:

I — para contratação que envolva valores inferiores a R\$ 100.000,00, no caso de obras e serviços de engenharia ou de serviços de manutenção de veículos automotores;

II — para contratação que envolva valores inferiores a R\$ 50.000,00, no caso de outros serviços e compras.

→ Valores atualizados para 2025 — Decreto nº 12.343, de 30/12/2024

Item I — obras e engenharia

R\$ 125.451,15

Item II — outros serviços e compras

R\$ 62.725,59

Empresário, o que devo fazer?

Definição do tipo de empresa

Se você ainda não é formalizado, a primeira coisa que você precisa fazer é escolher o tipo de empresa que mais se encaixa no seu perfil e faturamento:

- **MEI:** faturamento até R\$ 81.000/ano. Ideal para começar.
- **ME:** faturamento até R\$ 360.000/ano. Amplia as possibilidades.
- **EPP:** faturamento até R\$ 4,8 milhões. Licitações de maior porte.

Abertura de CNPJ

Após escolher o tipo de empresa, o próximo passo é formalizar o negócio: abrir o CNPJ e emitir o Certificado Digital, necessário para assinar documentos eletrônicos nas licitações.

Caso você pretenda atuar como analista ou consultor, entenda que essas orientações devem ser esclarecidas ao seu cliente.

Por que começar por licitações dispensáveis?

MENOS BUROCRACIA E FACILIDADE NO PROCESSO

1

Redução da complexidade

Uma das maiores vantagens das dispensas de licitação é a simplicidade do processo. Não há necessidade de elaborar uma proposta detalhada como em licitações maiores, e a documentação exigida é bem mais simples.

2

Aceleração do processo

Ao não precisar passar por todas as fases do processo licitatório tradicional, a contratação é mais rápida. Isso facilita o fechamento de negócios mais rápidos com a administração pública.

3

Menos concorrência

A dispensa de licitação, por ser uma contratação direta, geralmente tem menos empresas competindo pelo contrato, o que aumenta suas chances de ser escolhido.

Caso você pretenda atuar como analista ou consultor, entenda que essas orientações devem ser esclarecidas ao seu cliente.

Oportunidade para estabelecer credibilidade

Primeiras experiências com menor risco

Participar de uma dispensa de licitação é uma forma ideal de adquirir experiência no processo de contratação pública. Isso permite que você entenda o funcionamento dos contratos administrativos, como elaborar propostas e cumprir as exigências da administração pública.

Estabelecimento de relacionamentos

A dispensa de licitação oferece uma oportunidade de estabelecer um relacionamento direto com os gestores públicos, o que é fundamental para futuros contratos maiores, inclusive os que exigem licitações mais complexas.

Caso você pretenda atuar como analista ou consultor, entenda que essas orientações devem ser esclarecidas ao seu cliente.

Valorização do negócio e crescimento gradual

1

Menos exigências técnicas

De forma geral, a dispensa de licitação não exige comprovações tão rigorosas de qualificação técnica, o que permite que empresas menores tenham uma participação mais tranquila no processo.

2

Acesso a novos projetos

Mesmo sendo contratações de pequeno porte, os contratos obtidos por dispensa de licitação podem ser um bom ponto de partida para expandir o seu negócio, com menos concorrência e maiores chances de êxito.

3

Aperfeiçoamento e aprendizado

Como a exigência técnica nas dispensas é geralmente menor, você pode utilizar essa modalidade para se aperfeiçoar na área e, com o tempo, participar de licitações maiores com mais confiança.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

02

DESCUBRA AS VANTAGENS DE TRABALHAR COM O GOVERNO

"É justo que muito custe o que muito vale."

SANTA TERESA D'ÁVILA

MARCIUS RUIVO

Vender para o governo não é só lucratividade

Essa atividade também traz:

Segurança

O governo é um cliente confiável que sempre paga, ainda que com prazos.

Volume

Contratos geralmente envolvem grandes quantidades de produtos ou serviços.

Credibilidade

Empresas que trabalham com a administração ganham maior reputação no mercado.

Expansão

Ao cumprir contratos públicos, sua empresa pode se tornar mais competitiva.

Além disso, o mercado público é constante. Mesmo em momentos de crise econômica, as contratações continuam. Essa estabilidade torna o setor público uma excelente opção para diversificar seus clientes.

Trabalhar com o governo também é um sinal de profissionalismo e capacidade, o que reforça a confiança de novos parceiros e clientes.

Conheça seu nicho de negócio

Empresário

Em licitações, muitas vezes o preço não é o único fator decisivo. A qualidade e a experiência são extremamente valorizadas. Ao se especializar em um nicho, você pode se tornar uma referência no setor, oferecendo um serviço ou produto de alta qualidade que se destaca entre as propostas concorrentes.

Analista

Ao ter um conhecimento profundo do nicho escolhido, você pode antecipar os desafios e os requisitos específicos que seu cliente encontrará. Por exemplo, em uma licitação para fornecimento de equipamentos de TI, um analista especializado sabe quais tecnologias são mais exigidas e como estruturar a proposta de forma competitiva.

Atente-se ao CNAE da empresa que irá assessorar

O Código Nacional de Atividades Econômicas (**CNAE**) é essencial para definir as atividades que uma empresa está legalmente autorizada a exercer. Para o analista de licitações, estar atento ao CNAE da empresa cliente é fundamental por vários motivos, que impactam diretamente a capacidade da empresa de participar e vencer licitações.

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL
47.61-0-02 · Comércio varejista de jornais e revistas

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL
43.30-4-99 · Outras obras de acabamento da construção

Exemplo ilustrativo de campos de CNAE principal e secundário em um Cartão CNPJ.

Você deve se atentar ao CNAE, porque:

1

Verificação da adequação legal às atividades lícitas

Exigência dos editais: muitos editais exigem que o objeto da contratação esteja previsto no CNAE da empresa. Sem correspondência, a empresa pode ser desclassificada. **Evitar impugnações:** concorrentes ou o próprio órgão podem impugnar a participação alegando falta de qualificação técnica e jurídica.

2

Regularidade fiscal e tributária

Um CNAE incorreto pode gerar **tributação indevida**, aumentando custos operacionais e impactando a competitividade dos preços, além de comprometer a emissão de **certidões negativas** essenciais para licitações.

CNAE: obrigações e certificações

3

Conformidade com as obrigações trabalhistas

O CNAE influencia diretamente as alíquotas de FGTS e RAT (Risco Ambiental do Trabalho). Um CNAE incompatível pode gerar **custos trabalhistas elevados** e atrair **fiscalização trabalhista**, com multas que podem desqualificar a empresa em licitações futuras.

4

Compatibilidade com certificações e qualificações técnicas

Em alguns casos, o CNAE está relacionado às certificações exigidas, como licenças ambientais ou autorizações regulatórias. Exemplos: empresas de engenharia precisam de registro no CREA ou CAU; empresas que fornecem produtos médicos podem precisar de autorização da ANVISA.

Impacto do CNAE no processo licitatório

ASPECTO DO CNAE	IMPACTO NA LICITAÇÃO	PAPEL DO ANALISTA
Adequação às atividades	Garantir que a empresa esteja apta a oferecer os serviços do edital.	Verificar correspondência ao objeto, evitando desclassificação.
Regularidade fiscal	Influencia certidões negativas e tributação adequada.	Identificar inconsistências fiscais.
Obrigações trabalhistas	Define alíquotas de FGTS, RAT e contribuições.	Analisar compatibilidade, evitando multas.
Certificações	CREA, ANVISA ou CAU podem ser exigidas conforme o CNAE.	Orientar regularização de registros.
Expansão	CNAE inadequado limita participação em outros segmentos.	Sugerir inclusão de novas atividades.
Prevenção de penalidades	Incompatibilidade pode gerar sanções ou desclassificação.	Antecipar riscos e garantir conformidade.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

03

CONHEÇA OS TIPOS DE OPORTUNIDADES

"Dia após dia, o que você escolhe, o que você pensa e o que você faz é o que você se torna."

HERÁCLITO

MARCIUS RUIVO

O governo contrata de tudo!

O governo contrata quase tudo: desde materiais de consumo como papel e medicamentos até serviços especializados como consultoria, obras de engenharia e desenvolvimento de tecnologias. Pesquise as demandas mais frequentes e avalie onde você pode atender com qualidade e competitividade.

É importante ficar atento às demandas **locais, estaduais e federais**. Muitas vezes, os órgãos municipais oferecem oportunidades para pequenos empreendedores, enquanto as demandas federais podem exigir maior capacidade operacional. Essa diversificação torna o mercado público acessível tanto para micro e pequenas empresas quanto para grandes corporações.

Outro ponto crucial é monitorar setores que frequentemente realizam compras públicas, como **educação, saúde e infraestrutura** — responsáveis por uma parcela significativa dos contratos públicos.

O governo contrata de tudo

DISPENSA ELETRÔNICA Nº 759/2023 · ME/EPP — Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro
Implantação de novas hortas na AP 04 (Colônia Juliano Moreira, Escadaria Albano e Casa do Mestre) do Programa Hortas Cariocas, Rio de Janeiro/RJ.

DISPENSA ELETRÔNICA Nº 90001/2024 · ME/EPP — Fund. Coord. de Aperf. de Pessoal Nível Superior
Aquisição de parafusadeira/furadeira para atender a demanda da Divisão de Patrimônio e Almoxarifado — DPAX da CAPES.

DISPENSA ELETRÔNICA Nº 90001/2024 · ME/EPP — Fundação Nacional de Saúde
Aquisição de aparelhos purificadores de água fixados em parede e filtros/refis, conforme tabela e condições estabelecidas no instrumento.

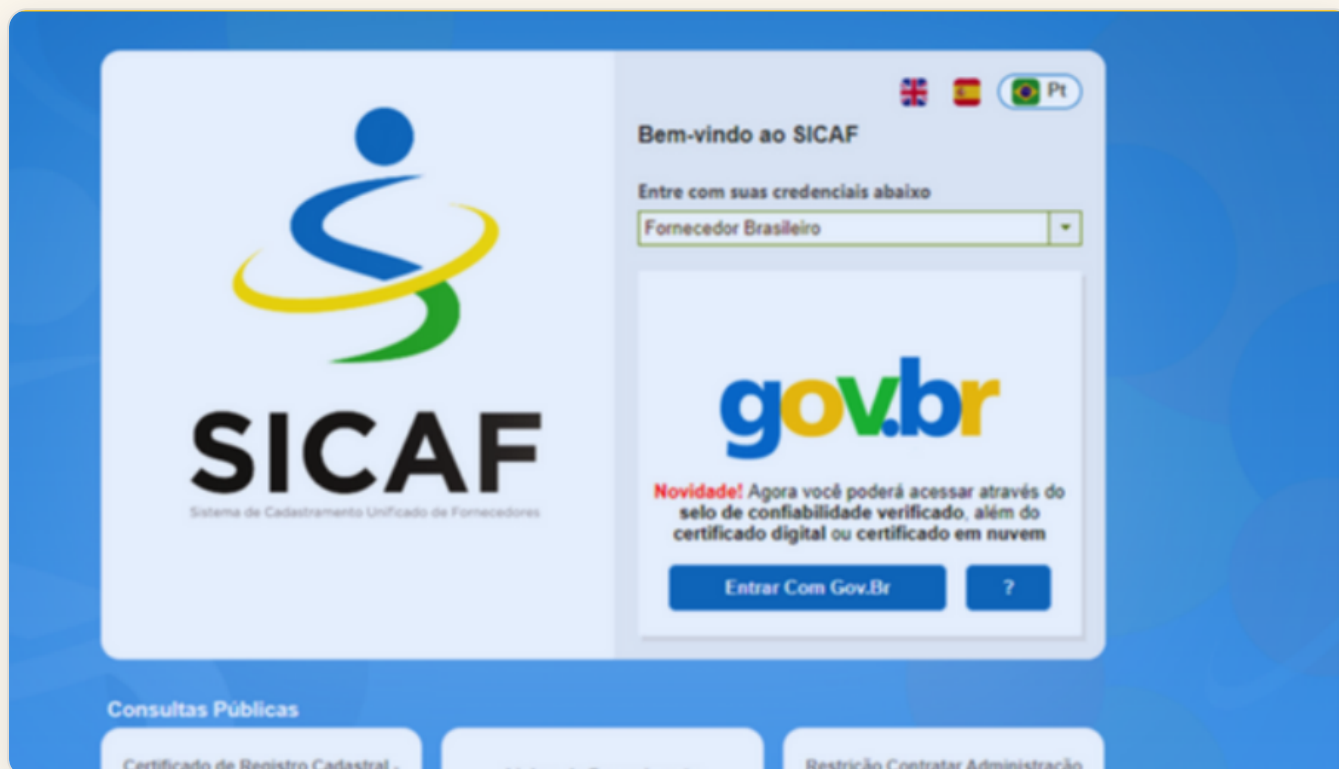
DISPENSA ELETRÔNICA Nº 90001/2024 · ME/EPP — Instituto do Patrimônio Hist. e Art. Nacional
Elaboração de projetos elétrico-luminotécnico, hidráulico e de Sistema de Proteção e Combate a Incêndio e Pânico — SPCIP, para o Escritório Técnico do IPHAN em São João del-Rei, MG.

SICAF — a porta de entrada

1

O SICAF é a porta de entrada para fornecedores

Empresas ou pessoas físicas que querem começar a vender para os órgãos do governo precisam passar por aqui primeiro.



O Sistema de Cadastro Unificado de Fornecedores (**SICAF**) é uma ferramenta do governo brasileiro que simplifica e centraliza o cadastro de fornecedores interessados em participar de processos de licitação pública. Ele é gerido pelo Governo Federal, por meio do Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos, e está integrado ao Portal Compras.gov.br.

Compras.gov.br — ferramenta diária

2

A ferramenta de trabalho diário

Para empresas e pessoas físicas realizarem suas vendas para o governo.



Compras.gov.br

> Compras eletrônicas

Compras eletrônicas

Nesta seção você poderá encontrar as compras em qualquer etapa. Caso queira uma consulta mais específica, basta refinar os parâmetros de pesquisa logo abaixo.

Parâmetros de pesquisa

Situação ☒ Em andamento ☐ Finalizadas	Etapa ☒ Abertas para participação ☐ Em disputa ☐ Em seleção de fornecedores	☒ Preferenciais ME/EPP
Modalidade Todas as modalidades ▼	Critério de julgamento Todos os critérios de julgamento ▼	Unidade compradora
		Número da compra Ex: 102021

Pesquisar

O **Compras.gov.br** é a plataforma oficial do Governo Federal do Brasil para gerenciar e realizar contratações públicas. Funciona como um ambiente centralizado para a condução de processos de aquisição de bens, serviços e obras, promovendo maior transparência e acesso às oportunidades.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

04

DOMINE OS PRINCÍPIOS BÁSICOS DAS LICITAÇÕES

"O que você sabe não tem valor algum. O valor
está no que você faz com o que sabe."

PROVÉRBIO CHINÊS

MARCIUS RUIVO

Parte teórica — princípios

Legalidade

Todos os atos devem estar de acordo com a legislação.

Impessoalidade

Não há favorecimento a nenhum participante.

Eficiência

O governo busca soluções rápidas e de qualidade.

Publicidade

As informações sobre a licitação são públicas e acessíveis.

Competitividade

Garantir igualdade de condições para todos os licitantes.

Esses princípios não apenas orientam as ações do governo, mas também protegem você como fornecedor. Ao entender e aplicar essas diretrizes, você estará mais preparado para navegar no mercado licitatório.

Por que dominar os princípios importa

Esses princípios não apenas orientam as ações do governo, mas também protegem você como fornecedor. Ao entender e aplicar essas diretrizes, você estará mais preparado para navegar no mercado licitatório.

Dominar esses princípios também ajuda a evitar problemas futuros, como a desclassificação por descumprimento de regras ou até mesmo litígios jurídicos. Ao alinhar suas práticas aos princípios das licitações, você demonstra **profissionalismo e comprometimento**.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

05

REGULARIZE SUA EMPRESA

"Talento é dom, é graça. E sucesso nada tem a ver com sorte, mas com determinação e trabalho."

AUGUSTO BRANCO

MARCIUS RUIVO

Proposta comercial vencedora

Para participar de licitações, você precisa estar com a documentação da sua empresa em dia. Isso inclui:

- **Cadastro no SICAF:** Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores.
- **Certidões negativas:** comprovam que sua empresa não possui débitos fiscais ou trabalhistas.
- **Documentos sociais:** contrato social, CNPJ ativo, entre outros.

Certifique-se de que tudo esteja atualizado antes de participar de uma licitação. Esses documentos não apenas comprovam a idoneidade da sua empresa, mas também evitam que você seja desclassificado por razões formais.

 **Crie um checklist com todos os documentos necessários para cada processo licitatório.**

Documentos para uma habilitação impecável

- SICAF / CAUFESP
- Contrato Social
- Documento Pessoal do Sócio
- Cartão CNPJ
- Certidão Federal da Fazenda Nacional
- Certidão do FGTS
- Certidão da Justiça do Trabalho
- Certidão Estadual
- Certidão Municipal
- Inscrição no Cadastro de Contribuinte Municipal
- Inscrição no Cadastro de Contribuinte Estadual
- Certidão de Falência e Concordata
- Balanço Patrimonial
- Índices de Liquidez
- Declarações Complementares
- Inscrição em Órgão de Classe (OAB, CREFITO, CRESS, CREA, CAU, CRM)
- Atestado de Vistoria
- Atestado de Capacidade Técnica

Exemplo de situação regular

Níveis cadastrados:

Automática: a certidão foi obtida através de integração direta com o sistema emissor. Manual: a certidão foi inserida manualmente pelo fornecedor.

I - Credenciamento

II - Habilitação Jurídica

III - Regularidade Fiscal e Trabalhista Federal

Receita Federal e PGFN	Validade:	07/07/2025	Automática
FGTS	Validade:	05/02/2025	Automática
Trabalhista (http://www.tst.jus.br/certidao)	Validade:	08/07/2025	Automática

IV - Regularidade Fiscal Estadual/Distrital e Municipal

Receita Estadual/Distrital	Validade:	09/07/2025
Receita Municipal	Validade:	11/04/2025

V - Qualificação Técnica

VI - Qualificação Econômico-Financeira

Validade: 30/06/2025

No SICAF, os níveis cadastrados (Credenciamento, Habilitação Jurídica, Regularidade Fiscal e Trabalhista, Qualificação Técnica e Econômico-Financeira) mostram a validade de cada certidão. Mantê-los sempre **automáticos e válidos** evita que sua empresa seja impedida de disputar uma licitação por questões formais.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

06

ENTENDA AS MODALIDADES DE LICITAÇÃO

"Há apenas uma maneira de evitar críticas: não
faça nada, não diga nada, e não seja nada."

ARISTÓTELES

MARCIUS RUIVO

Entenda as modalidades de licitação

As licitações podem variar conforme o objeto ou valor do contrato. As principais modalidades são:

Concorrência

Para contratos de grande valor ou alta complexidade.

Pregão

Para bens e serviços comuns, com critérios de menor preço ou maior desconto.

Leilão

Usado para a venda de bens da administração.

Diálogo competitivo

Para soluções inovadoras ou complexas.

Compreender cada modalidade é essencial para planejar sua participação. Cada tipo possui suas peculiaridades, e conhecer essas diferenças pode ser a chave para o sucesso.

Além disso, entender o funcionamento de cada modalidade ajuda a ajustar suas propostas e estratégias, maximizando suas chances de vencer. No pregão, por exemplo, o critério de menor preço é frequentemente utilizado, exigindo uma abordagem mais competitiva.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

07

APRENDA A ANALISAR EDITAIS

"Não abandones tua ânsia de fazer de tua vida
algo extraordinário."

WALT WHITMAN

MARCIUS RUIVO

Decifre o edital!

O edital é o documento que rege toda a licitação. Ele contém informações como:

- Objeto da contratação;
- Critérios de julgamento;
- Exigências técnicas e documentais;
- Prazos de entrega e condições de pagamento.

Leia o edital com atenção e, se necessário, procure um especialista para esclarecimentos. Impugnações ou dúvidas devem ser apresentadas dentro dos prazos legais.

Pratique a leitura de editais mesmo quando não for participar. Isso ajuda a identificar padrões e requisitos comuns, melhorando sua preparação para futuras licitações. O edital é como um manual de instruções: quanto mais você entender suas regras, maiores serão suas chances de sucesso.

O que observar com atenção

1

Análise do objeto

Prazos e especificações técnicas do que está sendo contratado.

2

Constatação da modalidade adotada

Identifique qual modalidade rege o certame.

3

Verificação de modelos, anexos e declarações

Garanta que todos os anexos exigidos sejam apresentados corretamente.

4

Forma de envio da proposta

Confira o formato, canal e prazo exato de envio.

Continue a checagem

5

Constatação dos requisitos exigidos

Pelo órgão ou ente licitante.

6

Valores e prazos de pagamento

Para a prestação a ser realizada.

7

Análise de eventuais benefícios

Cotas, prioridades ou benefícios para ME/EPP.

8

Documentação exigida para habilitação

Confira a lista completa antes de submeter.

9

Prazos para recursos e impugnações

Formas de envio dentro dos prazos legais.

Como ler um edital na prática



PODER JUDICIÁRIO
JUSTIÇA DO TRABALHO
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 2ª REGIÃO
Secretaria de Processamento e Acompanhamento de Contratos e Licitações

Edital do Pregão Eletrônico nº 076/2024			
Data de abertura: 20/12/2024 às 14:00 horas no sítio www.gov.br/compras			
Objeto: Contratação de pessoa jurídica especializada para a prestação de serviços de instalação de microcomputadores.			
Processo PROAD 62.022/2024	Registro de preços? ☐ Sim ☒ Não	Exclusiva ME/EPP? ☐ Sim ☒ Não	Reserva de cota ME/EPP? ☐ Sim ☒ Não
	Modo de disputa: Aberto e fechado	Amostra? ☐ Sim ☒ Não	Vistoria? ☐ Obrigatória ☐ Facultativa ☒ Não se aplica
Critério de julgamento: Menor preço		Valor estimado da contratação: R\$ 376.266,12	
Prazo para envio da proposta de preços adequada após etapa de lances / documentos complementares: 2 horas, a contar da convocação do agente de contratação			
Prazo para envio dos documentos de habilitação: 2 horas, a contar da convocação do agente de contratação			
Impugnações e Pedidos de esclarecimentos Até o dia 17/12/2024 para o endereço licita@trt2.jus.br			

Documentos de Proposta:	Documentos de Habilitação:
1. Proposta conforme modelo constante do Anexo II; 2. Declaração de atendimento ao § 2º do Art. 4º da Lei 14.133/2021, se for o caso.	1. SICAF; 2. Atestado(s) de capacidade técnica.
Adjudicação por item Regime de execução - Empreitada por preço global. Local de Execução: unidades listadas no Anexo VII. Prazo de Execução: conforme disposto no item 3 do Anexo I.	



LICITAÇÃO



VENCEDORA

08

ESTRUTURE SUAS PROPOSTAS

**"Os homens dividem-se em dois grupos: os
que seguem em frente e fazem alguma coisa e
os que vão atrás criticando."**

SÊNECA

MARCIUS RUIVO

A proposta

Uma proposta bem elaborada é o segredo para se destacar entre os concorrentes. Certifique-se de que sua proposta:

- Atende todos os requisitos do edital;
- É clara, objetiva e bem fundamentada;
- Apresenta preços competitivos.

Atenção

Uma proposta mal estruturada pode custar não apenas a licitação, mas também sua reputação no mercado.

Se a modalidade permitir, esteja preparado para oferecer lances em disputas abertas. Invista tempo para revisar e ajustar suas propostas antes de submetê-las — pequenos erros podem ser decisivos no resultado. Use modelos padronizados e crie um sistema interno para gerenciar suas submissões.

Como estruturar uma proposta clara e objetiva?

1

Padronização

Utilize uma fonte legível (Arial ou Times New Roman, tamanho 11 ou 12).

2

Títulos e subtítulos

Organize as seções de forma hierárquica e use numeração para facilitar a leitura (ex.: "1. Introdução", "2. Proposta Técnica").

3

Margens e espaçamento

Garanta espaçamento adequado para leitura confortável.

4

Paginação

Numere todas as páginas para facilitar a consulta.

5

Resumo final

Inclua um resumo final ao término da proposta.



LICITAÇÃO



VENCEDORA

09

INVISTA EM CAPACITAÇÃO E PARCERIAS

"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo."

PETER DRUCKER

MARCIUS RUIVO

Aprenda o valor do seu negócio / conhecimento!

Navegar no mundo das licitações requer conhecimentos específicos. Participe de cursos, seminários e eventos relacionados. Se possível, busque parcerias com empresas mais experientes ou forme consórcios para atender contratos maiores.

Considere também consultores especializados em licitações. Esses profissionais podem ajudar a evitar erros e a maximizar suas chances de sucesso.

Outro benefício das parcerias é a possibilidade de ampliar sua capacidade de atendimento. Unir forças com outras empresas pode ser a diferença entre conquistar ou perder um contrato importante.

Crie uma carta de apresentação para seu cliente

[Seu Nome] · [Seu Endereço] · [Seu E-mail] | [Seu Telefone] · [Data]

[Nome do Cliente em Potencial] · [Endereço] · [Localidade, Estado]

Prezado(a) [Nome do Cliente ou "Senhor(a)],

É com grande satisfação que me apresento como analista/consultor especializado em licitações públicas, oferecendo suporte estratégico para empresas que desejam ingressar ou ampliar sua atuação no mercado de compras governamentais.

Com uma sólida experiência na área, dedico-me a ajudar empreendedores e gestores a identificar oportunidades de negócios com o setor público, simplificando os processos licitatórios e garantindo conformidade legal e documental.

Minha atuação abrange:

- **Identificação de Oportunidades:** pesquisa direcionada com base no perfil da sua empresa.
- **Elaboração de Propostas Competitivas:** documentos, precificação estratégica e adequação ao edital.
- **Gestão e Acompanhamento:** suporte em todas as etapas da licitação.

Gostaria de convidá-lo(a) para uma breve reunião, na qual poderemos discutir suas necessidades específicas e como meu trabalho pode agregar valor ao seu negócio.

Atenciosamente, **[Seu Nome]** — [Seu Cargo ou "Analista/Consultor de Licitações"]



LICITAÇÃO



VENCEDORA

10

MANTENHA-SE ATUALIZADO E MOTIVADO

**"Nada de desgosto, nem de desânimo; se
acabas de fracassar, recomeça."**

MARCO AURÉLIO

MARCIUS RUIVO

Mantenha-se atualizado e motivado

A legislação de licitações está em constante evolução, assim como as demandas do governo. Esteja sempre informado sobre novas oportunidades no **Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP)** e outras plataformas oficiais. Mais importante: mantenha-se motivado. O caminho pode parecer longo, mas as recompensas são significativas.

Crie uma rotina de monitoramento

Reserve um tempo semanal para buscar oportunidades, revisar editais e aprimorar estratégias. A consistência é uma aliada poderosa no mercado público.

Participar de comunidades e grupos de discussão sobre licitações pode ajudar a trocar experiências e se manter atualizado. Compartilhar desafios e conquistas com outros profissionais do setor pode ser uma fonte valiosa de aprendizado e inspiração.

LICITAÇÃO



VENCEDORA

**Como faturar 10K vendendo para o
governo:**

10 passos estratégicos

Torne-se um licitante vencedor!

Marcus Ruivo

Caro(a) leitor(a)

Você chegou ao final deste eBook, e isso, por si só, já é uma grande conquista. São poucos os que realmente investem tempo e esforço para aprender e se preparar para um futuro melhor. E é exatamente por isso que você está à frente da maioria: porque decidiu agir.

Ao longo destas páginas, você descobriu que o universo das licitações públicas não é um território exclusivo para grandes empresas ou especialistas. Com conhecimento, planejamento e determinação, ele pode ser o caminho para transformar sua carreira, seus negócios e até sua vida.

Mas a jornada do sucesso em licitações não termina aqui. O que você aprendeu é apenas o início de um processo de crescimento contínuo, no qual cada conhecimento adquirido pode se transformar em resultados concretos.

É por isso que eu quero reforçar algo muito importante: você não precisa fazer isso sozinho(a). O curso **Licitante Vencedor 2.0** foi criado para ser seu guia completo nessa trajetória. Imagine ter acesso a um programa estruturado, repleto de estratégias práticas, estudos de casos reais e ferramentas testadas — tudo para acelerar o seu progresso.

Com o Licitante Vencedor 2.0, você terá a confiança e a clareza necessárias para transformar qualquer oportunidade em uma vitória. Este é o passo que pode levá-lo(a) a alcançar aqueles R\$ 10 mil por mês e muito mais, com estabilidade, crescimento e conquistas sólidas.

Lembre-se: o mundo das licitações está repleto de oportunidades para quem está disposto a aprender, se adaptar e agir com estratégia. Você já deu o primeiro passo ao terminar este eBook. Agora, é hora de transformar esse aprendizado em ação.

Estou aqui para ajudá-lo(a) em cada etapa dessa caminhada. Confio no seu potencial e na sua capacidade de superar desafios.

Afinal, o sucesso é daqueles que ousam dar o próximo passo.

Nos vemos no topo!

Licitante,

**EU TENHO UM
CONVITE A
LHE PROPOR!**

MARCIUS RUIVO

Aprenda tudo o que precisa para vencer licitações

Como o curso me ajuda a vencer licitações?

Além do conteúdo completo sobre o processo licitatório, você terá acesso a mentoria exclusiva, modelos de documentos e estratégias vencedoras para aumentar suas chances de sucesso.

Nunca participei de uma licitação, o curso é para mim?

Sim! O curso foi feito tanto para iniciantes quanto para quem já atua na área. A linguagem simples e prática permite que você aprenda e aplique rapidamente todo o conteúdo, mesmo sem experiência.

O que acontece se eu não conseguir aplicar?

Você contará com suporte exclusivo e grupo VIP para tirar todas as suas dúvidas, além de um checklist completo para não errar na entrega da documentação.

Oportunidade para quem chegou até o final:

CURSO

SAINDO DO ZERO E VENCENDO LICITAÇÕES DE ALTO TICKET

UTILIZE O CUPOM:

LICIT30

30%



Quero garantir minha vaga com 30% OFF

Clique no botão acima para acessar a oferta exclusiva

NOS VEMOS NO TOPO!

MARCIUS RUIVO



LICITAÇÃO



VENCEDORA

Marcius Ruivo