

CHECKLIST: Vantagens ME/EPP em Licitações Públicas — Lei 14.133/2021

PARTE A — AS 5 VANTAGENS PRÁTICAS PARA SUA ME/EPP

✓ VANTAGEM 1: DESEMPATE AUTOMÁTICO (ATÉ 5% OU 10%)

Como funciona: se a sua proposta é até 5% mais cara que a vencedora em **pregões**, VOCÊ GANHA automaticamente. Em outras modalidades (**concorrência**), é até **10%** de diferença.

Impacto: você não precisa oferecer o menor preço — apenas estar com valor próximo.

Exemplo prático:

- Proposta vencedora = R\$ 100
- Sua proposta = R\$ 104 (4% acima)
- VOCÊ GANHA O CONTRATO (em pregão)

Checklist — Use essa vantagem:

- Pesquisei as últimas 5 licitações similares para entender preço-base do mercado?
- Calculei meu preço com margem de até 5% (pregão) ou 10% (outras modalidades) acima do esperado vencedor?
- Confirmando que modalidade da licitação permite desempate? (pregão = 5%, concorrência = 10%).
- Verifico se o edital menciona explicitamente tratamento diferenciado para ME/EPP? (obrigatório por lei).
- Protocolo meu pedido de esclarecimento se edital NÃO menciona desempate para ME/EPP?
- Apresento proposta sabendo que posso estar até 5-10% acima e ainda ganhar?

✓ VANTAGEM 2: REGULARIZAÇÃO FISCAL (5 DIAS)

Como funciona: você vence a licitação. Governo concede **5 dias úteis** para você regularizar débitos fiscais e trabalhistas. Não há desclassificação automática por pendências fiscais — tem TEMPO.

Impacto: a sua empresa vence a licitação com pendências = tempo para resolver antes de assinar contrato.

Exemplo prático:

- Venceu licitação;

- Mas IRPF/FGTS atrasado;
- Você tem 5 dias para regularizar;
- Sem perder o contrato.

Checklist — Use essa vantagem:

- Levantei meus débitos fiscais federais, estaduais, municipais e trabalhistas?
- Organizei plano de ação para regularizar em até 5 dias (parcelamento, acordo, pagamento)?
- Confirmando que governo federal/estadual/municipal cumpre Lei 14.133 (obrigado a dar os 5 dias)?
- Se tiver débitos, AINDA ASSIM participo da licitação (não desisto antes)?
- Guardo comprovante de quitação ou acordo de parcelamento para apresentar antes do vencimento dos 5 dias?
- Tenho contato de contador para agilizar regularização se ganhar?

✓ VANTAGEM 3: LICITAÇÕES EXCLUSIVAS (até R\$ 80 mil por item)

Como funciona: para compras até **R\$ 80 mil por item**, governo OBRIGATORIAMENTE faz licitação **EXCLUSIVA PARA ME/EPP**.
Você compete **SÓ com outras pequenas empresas**. Sem gigantes.

Impacto: menos concorrência real = maior chance de ganhar + preços melhores.

Exemplo prático:

- Licitação: "Fornecimento de material de limpeza — R\$ 50 mil";
- Participantes: apenas ME/EPP;
- Seus concorrentes: 2-3 pequenas empresas (não multinacionais);
- Chance REAL de ganhar.

Checklist — Use essa vantagem:

- Monitoro diariamente PNCP (portal.tcu.gov.br) por licitações exclusivas ME/EPP?
- Filtro por valor: até R\$ 80 mil (essas SÃO obrigação legal)?
- Identifiquei categorias que sua empresa pode fornecer?
- Criei alertas no PNCP para avisar quando licitações exclusivas são publicadas?
- Participo de TODAS as exclusivas que sua empresa consegue atender?
- Verifico: edital menciona "exclusiva para ME/EPP" ou "licitação exclusiva conforme Lei 14.133, art. 48"?
- Se edital NÃO mencionar exclusividade para licitações até R\$ 80 mil, protocolo reclamação (é violação da lei)?

✓ VANTAGEM 4: COTA DE ATÉ 25% (para produtos fracionáveis)



Como funciona: para produtos que podem ser divididos (**material de limpeza, papelaria, equipamentos básicos, suprimentos**), governo reserva **até 25% só para ME/EPP**.

Impacto: você ganha uma fatia garantida do bolo, sem concorrer com TODOS os concorrentes.

Exemplo prático:

- Licitação: "Fornecimento de papelaria — R\$ 100 mil total";
- 75% (R\$ 75 mil) = aberto para todos;
- 25% (R\$ 25 mil) = EXCLUSIVO PARA ME/EPP;
- VOCÊ PARTICIPA DO LOTE DE R\$ 25 MIL (menor concorrência).

Checklist — Use essa vantagem:

- Identifico licitações de produtos FRACIONÁVEIS? (papelaria, limpeza, alimentos, uniformes, etc.).
- Confirmo que edital separou em DOIS lotes: aberto + lote exclusivo ME/EPP?
- Se edital NÃO separou lotes para fracionáveis, protocolo impugnação: "violação Lei 14.133, art. 48-A"?
- Calculo preço competitivo APENAS para lote ME/EPP (25% do total)?
- Participo especificamente do LOTE EXCLUSIVO (não compete no lote aberto)?
- Verifico capacidade produtiva: consigo entregar 25% do volume? (ex: 25 mil de papelaria)?
- Monitoro licitações de produtos fracionáveis mensalmente no PNCP?

✓ VANTAGEM 5: SUBCONTRATAÇÃO (Você Como Fornecedor)

Como funciona: as empresas maiores que vencem licitações podem **subcontratar ME/EPP** em obras ou serviços. Você fornece, empresa maior gerencia relacionamento com governo.

Impacto: entrada mais segura no mercado público — menos burocracia, quem cobra é empresa maior.

Exemplo prático:

- Construtora grande venceu licitação de obra (R\$ 500 mil);
- Construtora contrata sua ME/EPP como fornecedora de materiais ou serviço especializado;
- VOCÊ FORNECE, construtora paga;
- Menos risco: construtora é responsável com governo.

Checklist — Use essa vantagem:



- Mapeei empresas maiores que atuam em licitações da minha área?
- Procuo registrar minha empresa em bases de dados de fornecedores dessas grandes empresas?
- Ofereço cotação de preço/serviço para empresas participantes de licitações?
- Tenho propostas prontas para atender grandes empresas rapidamente (se elas vencerem)?
- Confirmo que Lei 14.133 permite subcontratação de ME/EPP? (Art. 72, §3º)
- Garanto capacidade de fornecer/prestar serviço conforme contrato com empresa maior?
- Construo relacionamento com gestores de compras de empresas maiores (networking)?

PARTE B — DADOS QUE COMPROVAM A OPORTUNIDADE

Marque como já revisar:

Tamanho do Mercado:

- Até 3º trimestre 2024: R\$ 41 bilhões em compras governamentais exclusivas para ME/EPP;
- 110 mil processos homologados no PNCP;
- Isso representa **27% de TUDO que governo compra.**

Contexto Total:

- Total compras governamentais (mesmo período): R\$ 153 bilhões;
- Conclusão: ME/EPP já representam 1/4 do mercado público.

Crescimento 2025:

- Primeiros 140 dias de 2025: R\$ 320 bilhões movimentados (federais + estaduais + municipais);
- Estimativa para ano todo: superior a R\$ 600 bilhões;
- Oportunidade crescente.

Crescimento Específico para ME/EPP:

- 53% de aumento de participação em 2024 comparado a 2023;
- **MAIOR crescimento em 5 anos;**
- Tendência: ano que vem pode ser ainda maior.

Plataforma Contrata+Brasil (Fevereiro 2025):

- Governo Federal lançou plataforma específica para MEI/ME/EPP;
- Oportunidade potencial: quase R\$ 6 bilhões/ano;
- Segmentos: manutenção, limpeza, pequenos reparos, serviços administrativos.

Conclusão dos Dados:

- Governo federal **NÃO** só compra de ME/EPP;
- Ele **AUMENTOU** compra em 53%;
- Criou novas plataformas para facilitar acesso.

PARTE C — CHECKLIST DE PREPARAÇÃO PARA PARTICIPAR

ANTES DE PARTICIPAR DE LICITAÇÕES:

Documentação Básica:

- CNPJ ativo e regularizado;
- Inscrição Estadual (se obrigatório para minha atividade);
- Inscrição Municipal (PREFEITURA);
- Certidão Negativa de Débitos (CND) federal;
- Comprovante de Regularidade com FGTS;
- Comprovante de Regularidade com INSS;
- Contrato Social ou Requerimento de ME/EPP.
-

Plataformas Acessadas:

- Cadastro no PNCP (Portal Nacional de Contratações Públicas);
- Cadastro na plataforma Contrata+Brasil;
- Alertas ativados para licitações da minha área;
- Contato de especialista para dúvidas.

Análise de Capacidade:

- Mapeei 5 licitações recentes similares ao meu negócio;
- Calculei preço competitivo (com margem de 5-10% acima do esperado vencedor);
- Confirmando que consigo entregar conforme cronograma;
- Tenho capacidade produtiva para atender volume licitado.

Estratégia de Participação:

- Participo de TODAS as licitações exclusivas ME/EPP (categoria 3);
- Procuo lotes fracionáveis (papelaria, limpeza, etc.) — categoria 4;
- Busco subcontratações com empresas maiores;
- Uso desempate automático (5-10%) estrategicamente.

Acompanhamento Pós-Participação:

- Se vencer: tenho plano para regularizar débitos fiscais em até 5 dias;
- Se não vencer: protocolo pedido de informações sobre desempate (foi considerado?);
- Se perder por desempate não considerado: represento ao TCU.



PARTE D — ERROS COMUNS DE ME/EPP (NÃO COMETA)

- X Não saber que desempate existe** — muitos perdem licitações por oferecer preço MENOR quando poderiam estar 5-10% acima.
- X Desistir por pendência fiscal** — você tem 5 DIAS para regularizar APÓS vencer, não precisa estar 100% antes.
- X Não procurar licitações exclusivas** — existem centenas de R\$ 80 mil no PNCP, quase sempre com menos concorrentes.
- X Não se registrar em plataformas** — PNCP e Contrata+Brasil são GRÁTIS, mas você precisa estar lá.
- X Não acompanhar crescimento** — 53% de aumento em participação = seu nicho está em EXPANSÃO, aproveite.
- X Participar de licitações acima de capacidade** — saiba seu limite, ofereça o que consegue cumprir.
- X Oferecer preço muito baixo** — você tem desempate, não precisa ser o mais barato, seja lucrativo!

PARTE E — PRÓXIMO PASSO (ROTEIRO)

Semana 1:

- Regularizar documentação (CNPJ, CND, FGTS, INSS);
- Cadastrar no PNCP;
- Cadastrar na plataforma Contrata+Brasil.

Semana 2:

- Criar alertas para licitações exclusivas ME/EPP (sua categoria);
- Mapear 5 licitações recentes similares;
- Calcular preço competitivo.

Semana 3:

- Procurar primeira licitação exclusiva ME/EPP;
- Protocolar participação;
- Monitorar resultado.

Semana 4+:

- Participar de licitações exclusivas (categoria 3);
- Procurar lotes fracionáveis (categoria 4);
- Buscar relacionamento com empresas maiores (subcontratação).



PARTE F — REFERÊNCIA RÁPIDA: QUAL VANTAGEM USAR

Seu Cenário	Vantagem Aplicável	Ação
Preço um pouco acima do vencedor	Desempate 5-10%	Participa normalmente, deixa desempate acontecer
Com débitos fiscais	Regularização 5 dias	Participa e regulariza após vencer
Negócio pequeno	Licitações exclusivas até R\$ 80 mil	Busca exclusivamente essas no PNCP
Produto fracionável (papelaria, limpeza, etc.)	Cota 25%	Participa do lote ME/EPP apenas
Pouca experiência em licitações	Subcontratação	Oferece para empresas maiores que vençam

Precisando de uma Consultoria para resolver os seus problemas em licitações e contratos administrativos, entre em contato com a **GERA CONSULTORIA**:

- **Acesse:** www.gera-consultoria.com;
- **Telefone/WhatsApp:** (14) 98105 3999.