

Como Fazer Negócios com o Governo

Business to Government – B2G



Porque fazer negócios com o Governo?

Descubra a maneira mais eficiente de fazer negócios com o Governo.



Como Fazer Negócios com o Governo

Business to Government – B2G

- Mitos ou Verdades;
- Riscos ou Oportunidades;
- Entendendo a importância de cadastro e documentação;
- Dicas especiais de acesso a este mercado;
- Onde Buscar Apoio;
- Debate para troca de experiências.



Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 1) e (PAC 2)

PAC 1 - Investimentos previstos para projetos de infra-estrutura, durante a primeira fase do PAC, entre 2007 e 2010, foram estimadas em U\$ 337,95 bilhões. Atualmente, a maioria dos projetos foram implementados (aproximadamente 40%) e 60% dos projetos já foram concluídos.

Também incluídos em projetos de estradas, logística e baseadas em energias e investimentos sociais e urbanos.

PAC 2 - Lançado em 2010, os investimentos previstos para a segunda fase são de U\$ 544,000 milhões para o período entre 2011 e 2014. No período pós-2014, os investimentos adicionais somam U\$ 358,000 milhões. Investimentos totais devem atingir mais de US \$ 900 bilhões.



Copa do Mundo 2014 e Olimpíadas de 2016



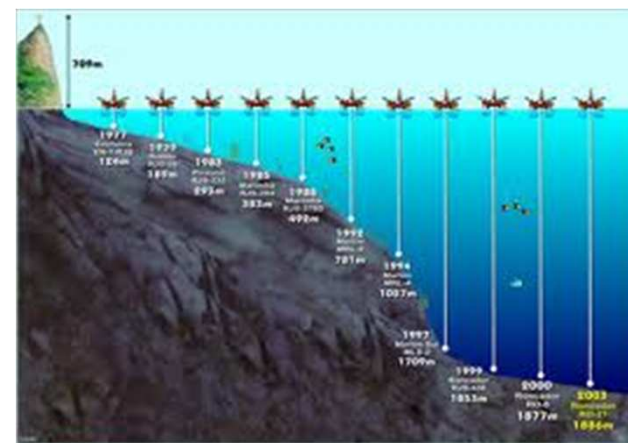
O orçamento para a Copa de 2014, um dos maiores eventos esportivos do mundo, tem sido estimado em U\$ 56,8 bilhões, e para os Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro, U\$ 19,3 bilhões em investimentos estão previstos.

Além disso, o Brasil sediará a Para-Olimpíadas em 2016, e os Jogos da Paz, que apresentará um aumento nas oportunidades de negócios entre empresas brasileiras e estrangeiras.

Petróleo e Gás

Participar em processos de licitação e assinar contratos com a Petrobras, a empresa brasileira mais conhecida, que é controlada pelo Governo Federal, pode significar boas oportunidades de negócios, visto que a empresa anunciou investimentos que totalizam US \$ 224 bilhões entre 2010 e 2014.

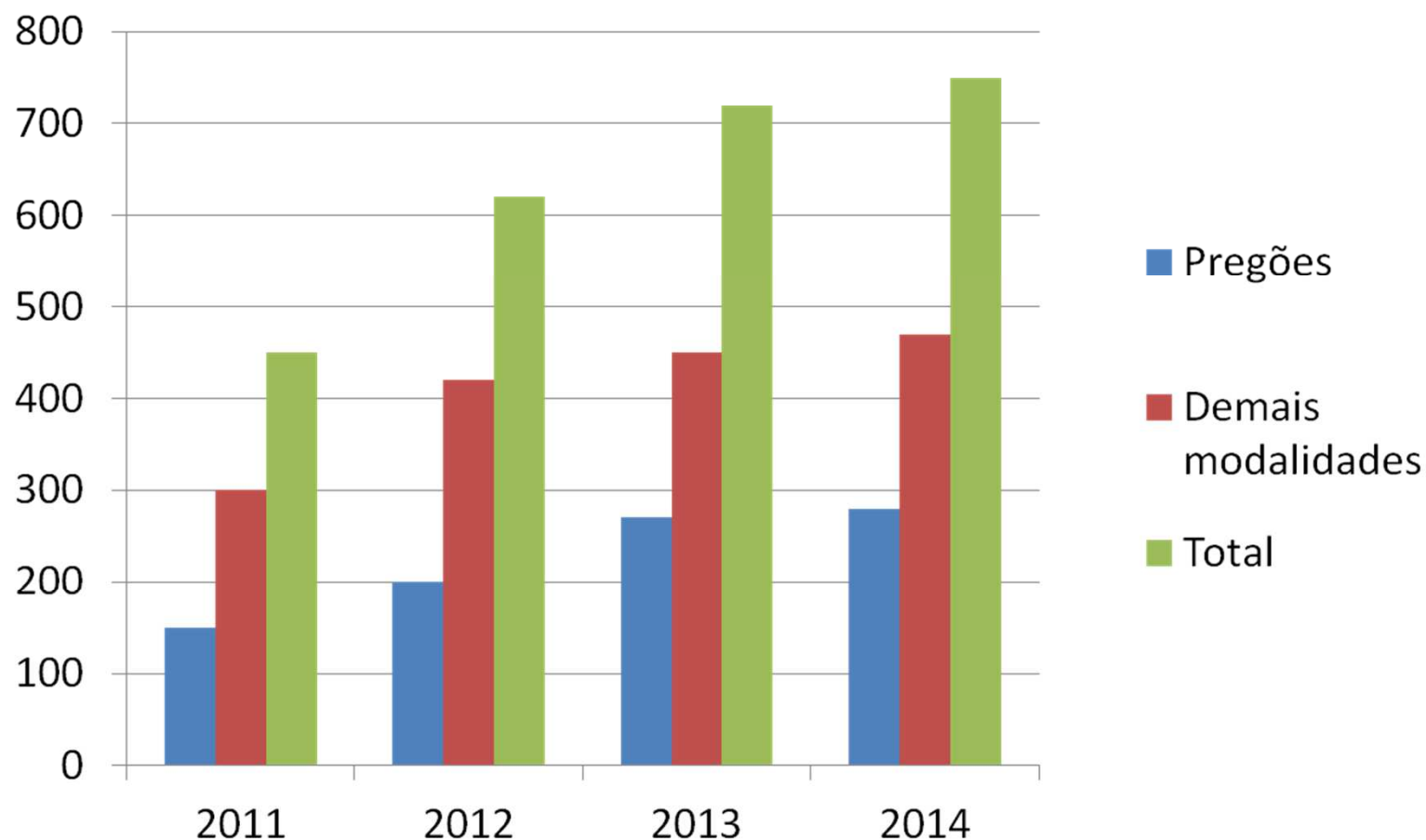
Além disso, para a futura exploração e desenvolvimento da camada pré-sal uma série de empresas podem vir juntos ou concorrer para certas atividades comerciais com a Petrobrás. Os investimentos podem atingir U\$ 600 bilhões.



Porque fazer negócios com o Governo?

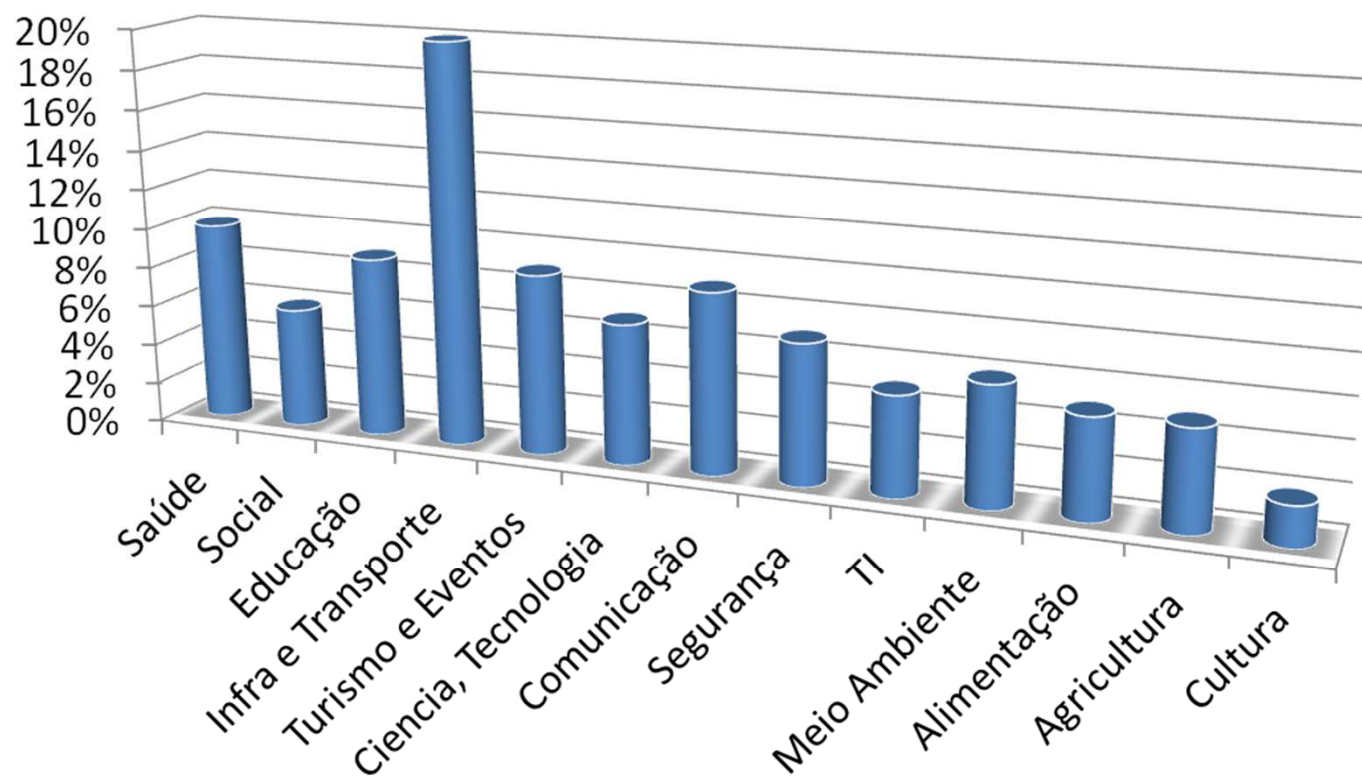
Volume de Compras Públicas – Federais, Estaduais e Municipais
(Inclusos aqui os investimentos de PAC 1 e 2, Pré-Sal, Copa e Olimpíadas)

Valores abaixo em bilhões



O que o Governo Compra?

Segmentos de Mercado



O que é Licitação?

Licitação é o **procedimento** administrativo formal em que a Administração Pública convoca, mediante **condições estabelecidas em edital**, empresas interessadas na apresentação de **propostas para o oferecimento de bens e serviços**.

Objetiva garantir a observância do **princípio constitucional da isonomia** e a selecionar a **proposta mais vantajosa para a Administração**, de maneira a assegurar oportunidade igual a todos os interessados e possibilitar o comparecimento ao certame do maior número possível de concorrentes.

A Lei nº 8.666, de 1993 regulamenta as licitações e contratos administrativos.

De acordo com essa Lei, a celebração de contratos com terceiros na Administração Pública deve ser necessariamente precedida de licitação, ressalvadas as hipóteses de dispensa e de inexigibilidade de licitação.



Licitações com Base em Diretrizes Internacionais

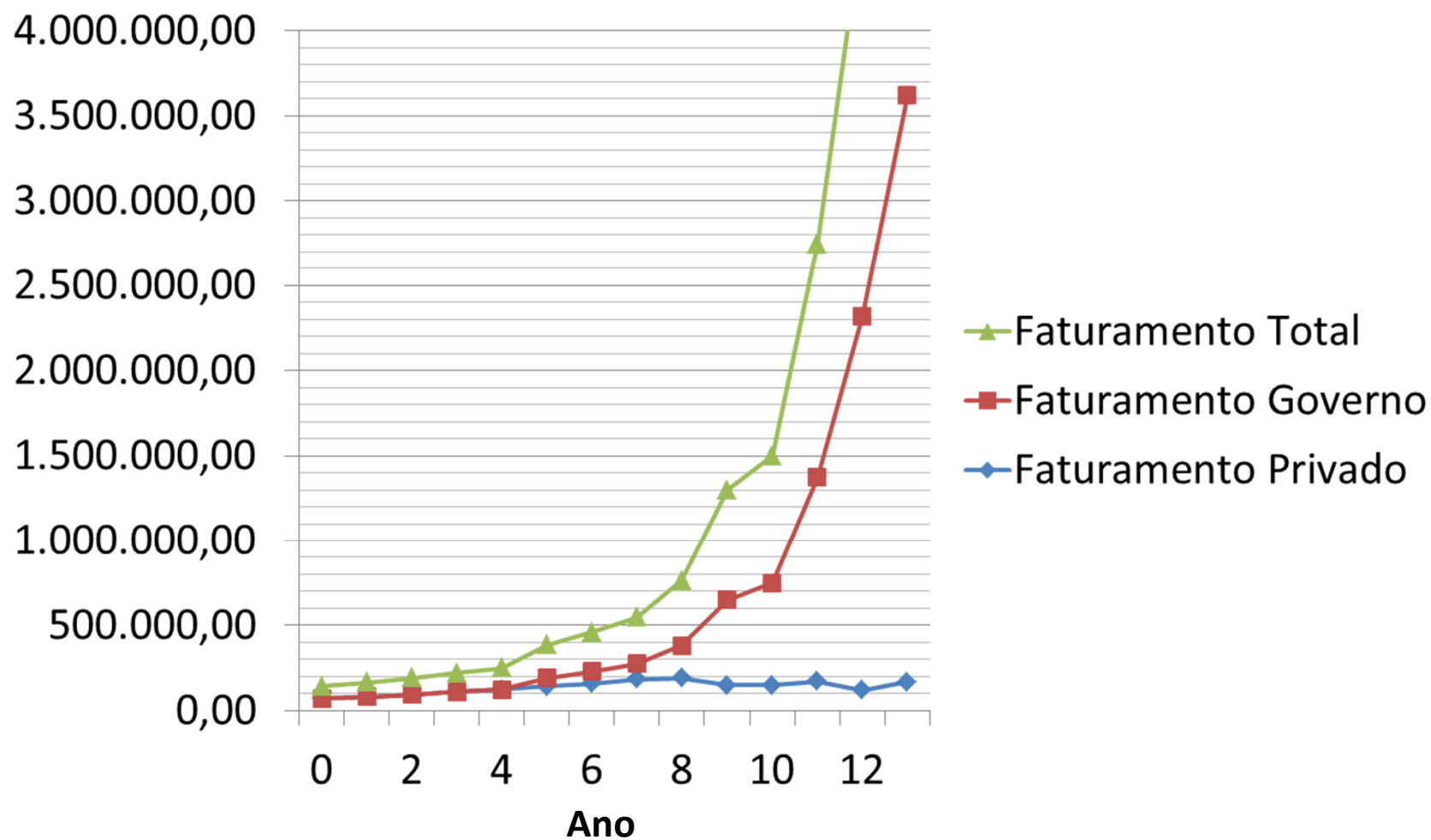
O governo brasileiro precisa de recursos estrangeiros para implementar grandes projetos em muitas áreas, como infraestrutura de saneamento básico e transporte, proteção ambiental, segurança pública, entre outros.

Esses recursos são geralmente doações ou empréstimos feitos por organizações internacionais - instituições financeiras, tais como o Banco Mundial ou Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).



O Governo brasileiro acata estas regras e as utiliza para compras cujos recursos são provenientes em parte ou totalmente de organizações internacionais de financiamento.

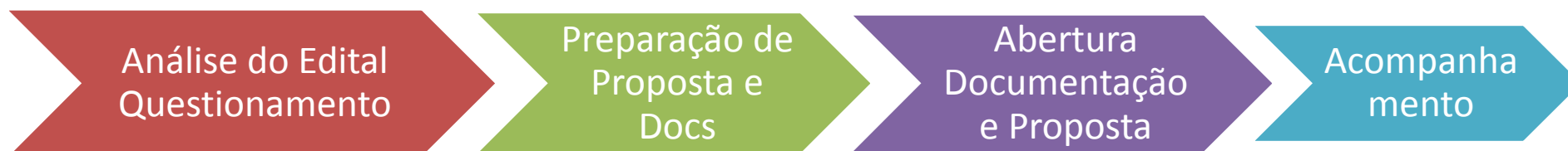
O Caso de Sucesso Tramitty



Fluxo Simplificado da Fase Inicial da Licitação nos Órgãos Públicos



Fluxo Simplificado para os Licitantes



MODALIDADES DE LICITAÇÃO

MODALIDADE	VALOR PRODUTOS E SERVIÇOS	VALOR OBRA	CADASTRO PRÉVIO	PRESEÇA NA ABERTURA	REGISTRO DE PREÇO	TIPO
CONCORRÊNCIA	ACIMA DE 650 MIL	ACIMA DE 1,5 MILHÃO	NÃO	NÃO	SIM	MENOR PREÇO TÉCNICA E PREÇO MELHOR TÉCNICA
TOMADA DE PREÇO	ENTRE 80 MIL E 650 MIL	ENTRE 150 MIL E 1,5 MILHÃO	SIM 3 DIAS ANTES	NÃO	NÃO	
CONVITE	ATÉ 80 MIL	ATÉ 150 MIL	NÃO	NÃO	NÃO	
PREGÃO ELETRONICO	QUALQUER VALOR	NÃO É PERMITIDO	SIM NOS SITES DE PREGÃO	SIM	SIM	
PREGÃO PRESENCIAL	QUALQUER VALOR	NÃO É PERMITIDO	NÃO	SIM	SIM	

CADASTRO E DOCUMENTAÇÃO

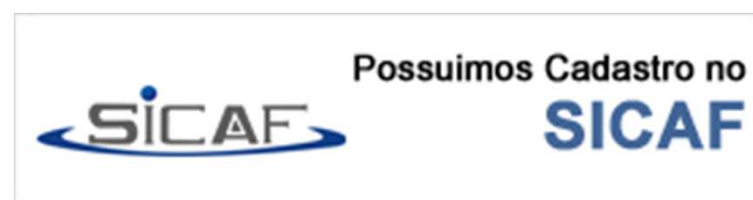
Sistema de Cadastramento Unificado de
Fornecedores – SICAF

BEC/CAUFESP – www.bec.sp.gov.br

Comprasnet.gov.br

Licitacoes-e.com.br

Diversos outros



CADASTRO E DOCUMENTAÇÃO

- Habilitação Jurídica (contrato social, estatuto);
- Habilitação Fiscal (CNPJ, certidões de regularidade, declarações...);
- Habilitação Econômica Financeira (balanço, certidão de falência e concordata, declarações...);
- Habilitação Técnica (Atestados, registros profissionais, certificados, documentação da equipe...)



VANTAGENS E INCENTIVOS ÀS MPES

Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006



Vantagens e Incentivos às MPEs



CAPÍTULO V - DO ACESSO AOS MERCADOS - Seção única - Das Aquisições Públicas – Artigos 42 a 49.

“Art. 44. Será assegurada, como critério de desempate, preferência de contratação para as MPEs.

§ 1º Entende-se por empate as propostas apresentadas pelas MPEs que sejam iguais ou até 10% superiores à proposta mais bem classificada.

§ 2º Na modalidade de pregão - 5% superior ao melhor preço.

Art. 47. ...tratamento diferenciado e simplificado para as MPEs objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, desde que previsto e regulamentado na legislação do respectivo ente.”

DICAS ESPECIAIS

- Diagnóstico – Como estamos?
- Cadastro – Nos preparando...
- Planejamento de Marketing e Comercial
 - Responder Demanda e Gerar Demanda
- Planejamento Operacional e Orçamentário
- Gerando Negócios
 - Visita, Follow up
- Participação em Licitações
- Acompanhamento
- Contrato – Pós Venda



NETWORKING B2G

- Mudança de Governo – Quem fica, Quem sai?
- Com quem devo falar – Gestores? Técnicos? Comissão de Licitação?
- Divulgação, Eventos ...
- Visitas
- Lobby



ONDE BUSCAR APOIO

- FIESP – DEMPI
- SEBRAE Local
- Site Comprasnet
- Secretaria Estadual de Micro e Pequena Empresa ou de Desenvolvimento Econômico
- Empresas especializadas



DÚVIDAS ?????



BONS NEGÓCIOS!!!!

*Alessandra Andreazzi Péres
Especialista em Gestão Pública
Diretora Executiva*

Tramitty

61 3223 1989

61 3223 0405

alessandra@tramitty.com.br



<http://www.youtube.com/watch?v=qCeIRj2mwcQ>