

# COMO FAZER UM MAPA DE OPORTUNIDADES? COMPRAS GOVERNAMENTAIS







# Sumário

APRESENTAÇÃO ..... 04

COMO FAZER UM MAPA DE  
OPORTUNIDADES? ..... 05

1° PASSO ..... 08

2° PASSO ..... 09

3° PASSO ..... 11

4° PASSO ..... 13

5° PASSO ..... 15

6° PASSO ..... 17

# Apresentação

Olá!

Seja bem-vindo à Cidade Empreendedora. Uma cidade que olha para seus cantos e enxerga oportunidades para gerar desenvolvimento. Essa é uma série de materiais feita pelo Sebrae, especialmente para ajudar você, gestor público, a contruir e implementar melhores políticas públicas para os empreendedores de seu município.

Para cada eixo reunimos dicas e exercícios práticos para ajuda-lo a colocar a mão na massa, reunir secretarias, integrar gestores e implementar ações previstas nas legislações e normas que incentivam o desenvolvimento dos pequenos negócios.

Aproveite o material para refletir, fazer os exercícios propostos com a equipe da prefeitura e obter os melhores resultados. Leia e releia quantas vezes precisar, revise suas decisões e sempre que precisar, inove, mude, melhore.

O eixo Compras Governamentais tem como objetivo contribuir na retenção de recursos, propiciando a dinamização da economia do município e gerando oportunidades de distribuição de riqueza, por meio do estímulo às aquisições de bens e serviços dos pequenos negócios locais, promovendo, assim, a circulação desses recursos no mercado interno e a promoção do desenvolvimento local.

Estamos aqui para ajudar você a transformar seu município num lugar melhor para empreender!

Estão prontos? Apertem os cintos e vamos nessa!

**Vamos juntos?**



## Como fazer um Mapa de Oportunidades?

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa transformou o conceito de compra dos entes públicos. Comprar deixou de ser o mero ato de adquirir bens e serviços necessários ao funcionamento dos municípios, estados e país. Comprar tornou-se a forma de indução da economia local, uma ferramenta de desenvolvimento. Contratar serviços e produtos dos pequenos negócios no município traz benefícios econômicos e sociais para empreendedores, comunidade e Poder Público.

Atualmente, a legislação obriga o Poder Público a fazer licitações exclusivas para pequenos negócios com valores até 80 mil, e a estabelecer cotas de até 25% para bens de natureza divisível. Sugere também a subcontratação de micro e pequenas empresas para obras e serviços, contribuindo assim para que, quando uma empresa de grande porte vencer a licitação, transfira tecnologia e renda para os pequenos negócios. As administrações públicas ainda foram autorizadas a pagar até 10% acima do melhor preço válido, por produtos e serviços oferecidos por pequenos negócios locais.



# Conhecendo as oportunidades locais

O Mapa de Oportunidades reúne informações estratégicas sobre o mercado de compras públicas municipal, identificando os principais grupos de itens adquiridos pelo município, com ênfase naqueles que são adquiridos fora, e os potenciais fornecedores locais capazes de atender a esta demanda. No Mapa de Oportunidades são definidas também as estratégias para fomentar a participação dos pequenos negócios locais nas compras do município.

O mapa identifica os potenciais fornecedores locais e desenvolve estratégias para aumentar sua participação nas compras públicas do município. Antes de construir o mapa é muito importante ter as informações do Perfil de Compras municipal.

## Dica:

Não sabe como fazer esse perfil?

O passo a passo para obter e consolidar essas informações está detalhado na cartilha

“Como fazer um Perfil de Compras”.

*Perfil na mão, vamos conhecer os passos para construir o mapa?*



# 1º Passo:

## LEVANTE AS AQUISIÇÕES DO MUNICÍPIO

*Verifique no perfil de compras o volume adquirido de empresas sediadas fora do município. É importante ter a estratificação dos dados por porte, por localidade e por modalidade. Essas informações são importantes para que você possa encontrar as possibilidades de compra dos pequenos negócios locais. em prol do desenvolvimento local!*



## 2º Passo:

LEVANTE QUAIS OS PRINCIPAIS GRUPOS DE ITENS ADQUIRIDOS PELO MUNICÍPIO

*Verifique junto ao setor de Licitações, de Compras ou de Contabilidade quais são os principais grupos/famílias de itens adquiridos pelo município, com ênfase nos itens adquiridos fora do município.*

Levantar um valor aproximado do que foi adquirido no ano anterior é interessante para servir de base para o potencial a ser adquirido.

A sugestão é começar listando os dez grupos que são mais comprados, os dez grupos que são comprados de fora e os dez grupos que são comprados do município. O foco vai ser dado nos dez grupos que são comprados fora do município.

Exemplo:

Gêneros alimentícios	R\$ 2.350.000,00
Materiais de expediente	R\$ 1.200.000,00
Materiais de construção	R\$ 920.000,00





# 3º Passo:

LEVANTE OS PRINCIPAIS FORNECEDORES  
LOCAIS DOS GRUPOS DE ITENS MAIS  
ADQUIRIDOS PELO MUNICÍPIO

*Você pode iniciar esta etapa em grupo, buscando informações complementares na internet, no cadastro de fornecedores do município, no cadastro tributário, no SEBRAE, dentre outras fontes disponíveis.*

Caso não haja fornecedores locais de algum grupo de itens, é só ignorar este item.

A partir da identificação dos potenciais fornecedores, a Sala do Empreendedor poderá elaborar um catálogo com os dados desses fornecedores, contendo: Nome fantasia, Representante, Telefone, E-mail, Ramo de Atividade, Porte etc.

Isso contribui para que esses fornecedores possam ser acessados de forma mais fácil tanto para a consecução de orçamentos, quanto para a divulgação das próximas licitações.

Exemplo:

Gêneros alimentícios	Supermercado do Povo, Mercadinho Preço Bom, O Baratão....
Materiais de expediente	Papelaria Risque e Rabisque, Lápiz de Cor, Papelaria Sonho Meu...
Materiais de construção	Construmar, Tijolão Material de Construção, Casa e Companhia...





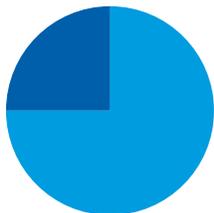
# 4º Passo:

## CONSOLIDE AS INFORMAÇÕES DO MAPA DE OPORTUNIDADES

*Consolide as informações do Mapa de Oportunidades em um único quadro, de forma a ter uma visão completa das informações. Assim que consolidar as informações, é interessante colocá-las em um local visível para que possa ser acompanhada constantemente.*

# Mapa de Oportunidades

Participação das empresas locais



Principais itens comprados fora do município	Valor

Item adquirido	Fornecedor local

Estratégias legais

Ação	Prazo	Responsáveis

Estratégias de divulgação

Ação	Prazo	Responsáveis

Outras estratégias

Ação	Prazo	Responsáveis



# 5º Passo:

FAÇA UMA ANÁLISE DA LEGISLAÇÃO E  
DA SUA APLICAÇÃO

*Analise como estão sendo redigidos os editais de licitações, verifique se os benefícios previstos na Lei 123/06 estão sendo aplicados.*

Crie ações relacionadas às necessidades de implementação e mudanças na legislação municipal, caso seja necessário. É muito importante verificar se a prefeitura está fazendo sua parte para atrair os pequenos negócios.

Lembre-se de verificar como estão os prazos de pagamento dos fornecedores! É essencial que a prefeitura tenha boa capacidade e o faça em um prazo razoável, para que a política de compras possa ser aplicada em sua plenitude e para ser um mercado atrativo para os empreendedores locais.





# 6º Passo:

## DIVULGUE AS OPORTUNIDADES

*Depois de todo esse trabalho é muito importante que os empreendedores conheçam as possibilidades de vender para o município. Crie um plano de ação relacionado à divulgação das oportunidades. Crie estratégias focando nos itens que foram comprados fora do município. Aproveite para explicar o processo de compra municipal, as regras para o cadastramento de fornecedores e divulgar os editais e benefícios para os pequenos negócios locais.*

A divulgação das oportunidades deve ser feita por meio de uma estratégia de mobilização, para que os empreendedores se preparem para fornecer para o município. Use a Sala do Empreendedor para divulgar as compras. O espaço é frequentado por vários empresários e pode ajudar na divulgação. Converse com o SEBRAE, existem vários materiais para ajudar os empreendedores a se prepararem para participar de licitações. Converse com as associações comerciais e federações de empresários, eles podem ajudar no contato com os empreendedores.

*É a sua vez!*

Vamos criar o Mapa de Oportunidades do município?  
Aqui deixamos um modelo para que você possa preencher.

**Dica:** Com o Perfil de Compras na mão vai ser bem mais fácil.

### **Quais são os dez itens mais comprados fora do município?**

Principais itens comprados fora do município	Valor
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

## Quais são os fornecedores municipais podem ofertar esses itens?

Item adquirido	Fornecedor local
Gên. alimentícios, mat. de limpeza e higiene	
Material de construção e elétrico	
Papelaria	
Mat. e prest. de serviço para manut. de veículos	
Móveis de escritório	
Pneus	
Refeições e marmitex	
Gás de cozinha e água mineral	
<i>Cofee Break</i>	

## O meu município está aplicando a Lei 123/06?

Verifique se os editais têm previsão e marque os itens abaixo:

- R\$ 80 mil exclusivo para micro e pequenas empresas por item!
- cota de até 25% na aquisição de bens de natureza divisível
- subcontratação de microempresa ou empresa de pequeno porte
- regularização fiscal e trabalhista tardia
- empate ficto
- estabelecimento do que se considera local ou regional para efeito do parágrafo 3 do artigo 48

## Vamos fazer o plano de fomento do município?

Devemos pensar em ações que podem ser utilizadas para divulgar as oportunidades de compras do município. Seja criativo!

### Estratégias legais

Ação	Prazo	Responsáveis

### Estratégias de divulgação

Ação	Prazo	Responsáveis

### Outras estratégias

Ação	Prazo	Responsáveis





**Vamos  
juntos?**

© 2021. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610/1998).

### Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Unidade de Gestão de Soluções

SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF

0800 570 0800

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

#### SEBRAE NACIONAL

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor-Presidente

Carlos do Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Gerente

Diego Wander Demétrio

Projeto Gráfico

Lew'Lara\TBWA

Diagramação

Ex-Libris/Regina Beer

Revisão Ortográfica

Ex-Libris/Jayme Brener

#### SEBRAE BAHIA

Presidente do Conselho Deliberativo Sebrae BA

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury Hedaye

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Cabral Ferreira

Consultor conteudista

Fabrine Schwanz Dias

Consultor conteudista nacional

Maurício Zanin

Consultor educacional

EaD Tech - Daniela Camargo

 /sebrae

 @sebrae

 /tvsebrae

 @sebrae

