

MAGNA

— LICITAÇÕES PÚBLICAS —

E-BOOK — MAGNA LICITAÇÕES

O MAPA PARA FATURAR COM O GOVERNO

Como entrar no mercado que
movimenta mais de **R\$1 trilhão**
por ano — mesmo que você nunca
tenha participado de uma licitação



MERCADO
BILIONÁRIO



SEGURANÇA
E PREVISIBILIDADE



ESCALA E
CRESCIMENTO



Por Henrique Serra
e Bruno Garcia —
Fundadores da
Magna Licitações

INTRODUÇÃO

Cuidado! Este e-book pode mudar a forma como você enxerga o seu negócio.

Existe um mercado no Brasil que movimenta mais de **R\$1 trilhão por ano**.

Ele compra todos os dias úteis do ano. De canetas a caminhões. De café a consultorias técnicas. De material hospitalar a serviços de manutenção de ar-condicionado.

Não depende de sazonalidade. Não encolhe quando o mercado privado está em crise. E paga o que prometeu, garantido por lei.

Esse mercado é o governo.

E a maioria dos empresários brasileiros simplesmente não sabe como acessá-lo. Ou pior: já ouviu falar, mas acredita que é "só para grandes empresas", que é "tudo maracutaia" ou que "precisa de político por trás".

Nós sabemos que isso não é verdade. Porque vivemos isso na prática.

Nós somos Henrique Serra e Bruno Garcia. Estamos há mais de 15 anos no mercado de vendas ao governo. Já atuamos como pregoeiros — os profissionais que conduzem as licitações do lado do governo. Somos consultores de empresas que querem entrar nesse mercado. E somos, até hoje, fornecedores ativos que faturam vendendo diretamente para o governo.

Essa visão de 360° — de quem já estive dos dois lados do balcão — é o que nos permite ensinar com uma profundidade que poucos conseguem. Já formamos mais de **2.000 alunos em todo o Brasil** e, entre nossa atuação direta e a de nossos clientes de consultoria, já movimentamos mais de **R\$100 milhões em contratos públicos**.

Este e-book é o primeiro passo da sua jornada. Aqui, você vai entender:

- Por que o governo é o cliente mais previsível que existe — e como isso muda tudo no seu negócio
- Quais são os erros que eliminam 80% dos empresários antes mesmo da disputa
- O framework que criamos para você entrar nesse mercado com segurança (o Método R.A.M.P.A.)

- E os primeiros passos práticos para você dar ainda hoje

SOBRE ESTE E-BOOK

Este não é um conteúdo raso. Mas também não é um manual de 200 páginas. É um mapa — direto, estratégico e baseado em mais de uma década de experiência real. Leia até o final. O que está aqui pode mudar a direção do seu negócio.

⚡ QUICK WIN — FAÇA ISSO AGORA (LEVA 3 MINUTOS)

Antes de continuar a leitura, abra uma nova aba no seu navegador e acesse: **compras.gov.br**

Clique em "Consultar Compras" e digite o nome de um produto ou serviço que você conhece, trabalha ou tem interesse. Pode ser "material de escritório", "manutenção predial", "equipamento de informática", "serviço de limpeza" — qualquer coisa do seu dia a dia ou da sua área de atuação. Se você ainda não tem empresa, digite algo do ramo em que já trabalhou ou que tem familiaridade.

Veja quantas licitações abertas aparecem. **Agora.**

Se você ficou surpreso com o volume... é porque o mercado é muito maior do que você imaginava. E esse é só o portal federal — sem contar os estaduais e municipais.

Guarde essa sensação. É o ponto de partida.

CAPÍTULO 1

O mercado que ninguém te mostra

Mais de R\$1 trilhão por ano — e a maioria dos empresários nem sabe que pode participar

O governo é o maior comprador do Brasil. E ele precisa de você.

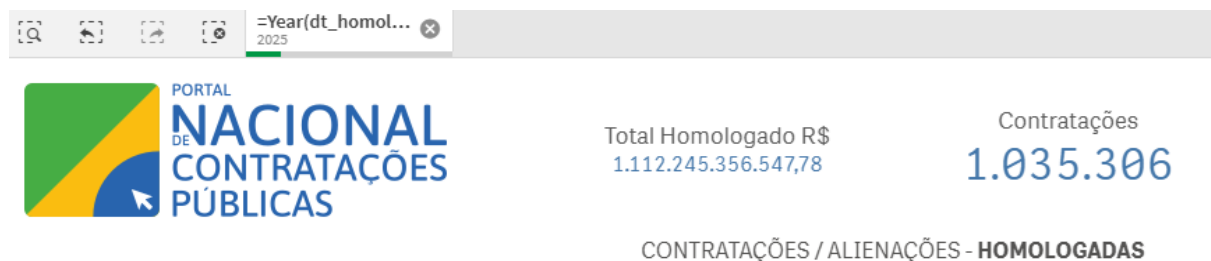
Todos os dias, milhares de órgãos públicos em todo o país fazem compras e contratações. Prefeituras, secretarias, hospitais, escolas, universidades, câmaras municipais, Forças Armadas, Polícia Militar, institutos de pesquisa, tribunais, ministérios...

Uma máquina pública gigantesca que **precisa funcionar** — e **funciona com aquilo que o setor privado fornece**.

É a prefeitura que compra tinta para pintar a escola. É o hospital que precisa de máscaras, seringas e oxigênio. É a universidade que contrata serviços gráficos. É o batalhão que compra pneus para renovar a frota. É o Ministério que compra computadores, papel, café, manutenção de ar-condicionado, hospedagem em hotel...

Tudo o que você vê sendo usado por instituições públicas foi comprado de alguém. E esse alguém não foi um grande conglomerado. Foi uma empresa. Muitas vezes, do mesmo porte que a sua.

Só em 2025, o sistema Compras.gov.br — que reúne o governo federal e parte dos municípios — movimentou mais de **R\$212 bilhões**. E em 2025, somando todas as esferas (federal, estadual e municipal), as contratações públicas registradas no Portal Nacional de Contratações Públicas ultrapassaram **R\$1 trilhão em valores homologados**, com mais de 1 milhão de compras realizadas. As compras governamentais representam entre 12% e 16% do PIB brasileiro.



Para colocar em perspectiva: enquanto no mercado privado você precisa prospectar, negociar, dar desconto, correr atrás de cliente e torcer para o pagamento cair... no mercado público, o governo publica o que precisa, você se candidata, e o pagamento é garantido por lei.

"Mas só grandes empresas ganham licitação..."

Errado.

Mais de 70% das contratações públicas são vencidas por micro e pequenas empresas. MEIs, MEs, EPPs e até profissionais liberais com CNPJ participam — e vencem.

A lei garante benefícios exclusivos para pequenas empresas:

- Preferência no desempate
- Possibilidade de regularizar documentação depois da disputa
- Editais exclusivos para MEs e EPPs

Essas vantagens existem justamente para incluir os pequenos no fornecimento público.

CASO REAL — ISABELA E RAFAEL

O casal nunca tinha ouvido falar em licitação. Rafael trabalhava para empresas que ganhavam contratos públicos e repassavam o serviço para ele — por um preço bem menor. Até que decidiram aprender o processo e participar diretamente. Em três meses, venceram 6 licitações e fecharam **R\$189 mil** em contratos com Prefeitura, Marinha e Aeronáutica.

Nas palavras do Rafael: *"Se você almeja crescer e faz as coisas direitinho, o governo é o melhor cliente que você tem. Pagam certinho, em 30 dias ou menos."*

Eles se definem como "as tilápias que estão dando trabalho para os tubarões".

O que você precisa para participar

Esqueça o que dizem por aí. Você **não precisa** de:

- Experiência anterior em licitação
- "Nome no mercado" ou reputação
- Indicação política ou contatos internos
- Funcionários registrados ou sede física

O que você **precisa**:

- CNPJ regular e ativo
- Documentação mínima exigida pelo edital
- Produto ou serviço que atenda ao que foi solicitado
- E uma estratégia coerente com sua estrutura

Hoje, os processos são cada vez mais eletrônicos, impessoais e acessíveis. Existem modalidades simplificadas — como a dispensa eletrônica — em que você participa em minutos, pelo computador.

O que separa quem entra e cresce de quem fica de fora não é influência. É preparo.

O problema real: a maioria entra errado

O governo abre a porta. Mas a maioria dos empresários entra tropeçando.

Entram porque ouviram que "licitação dá dinheiro". Veem um edital, preenchem o que conseguem e clicam em "enviar proposta" torcendo para dar certo.

O resultado:

- São desclassificados por erros básicos
- Perdem mesmo com o menor preço
- Ou vencem — com um contrato sem margem que vira dor de cabeça

A conclusão (equivocada): "Licitação não funciona."

Mas o problema nunca foi a licitação. **O problema é a forma como a maioria entra nela.**

É por isso que no próximo capítulo, antes de falar sobre "como fazer certo", vamos falar sobre **o que faz as empresas perderem** — para que você não cometa esses erros.

CAPÍTULO 2

Os 7 erros que custam caro

E que eliminam empresários antes mesmo da disputa

Este é o capítulo mais importante deste e-book. Porque **a maioria das derrotas em licitações não acontece por falta de um bom produto** — acontece por erros que poderiam ter sido evitados com orientação simples.

Ao longo de mais de uma década formando empresários e atuando diretamente no mercado de licitações, nós identificamos 7 erros que se repetem com uma frequência assustadora. São eles que travam, desclassificam e, em casos mais graves, punem empresas — às vezes impedindo-as de licitar por até 2 anos.

Conheça cada um. E risque-os do seu caminho.

#1 Participar no susto

É o erro mais comum e mais destrutivo. O empresário vê um edital, fica animado com o valor, e se inscreve sem analisar nada a fundo. Copia modelos de proposta antigos, usa a mesma pasta de documentos para tudo, chuta o preço sem calcular impostos, frete ou fornecedor.

Isso não é estratégia. É roleta russa com o seu CNPJ.

ERRO QUE CUSTA CARO

Um empresário que entra no susto e vence uma licitação sem conseguir entregar pode receber multa, ter o contrato rescindido e ser suspenso de participar de novos certames por até 2 anos.

#2 Escolher editais pelo valor, não pela capacidade

Licitações de R\$200 mil, R\$500 mil... os valores são tentadores. Mas editais de alto valor geralmente exigem mais estrutura, capital de giro robusto e experiência comprovada.

O iniciante que se inscreve num edital desses é eliminado antes da disputa — e ainda perde tempo que poderia ter usado em oportunidades compatíveis com sua realidade.

Começar certo é melhor do que começar grande..

#3 Não ler o edital com atenção (ou ler sem método)

O edital é o documento que dita **todas** as regras da disputa. O que está sendo comprado. Quem pode participar. Quais documentos são exigidos. Como será a forma de disputa. O que pode te desclassificar.

Se o edital pede uma TV de 42 polegadas e você oferta uma de 43 — desclassificado. Se pede valor global e você lança valor unitário — desclassificado. Se pede um documento específico e você não envia — desclassificado.

Licitação não é sobre criatividade. É sobre aderência ao edital.

INSIGHT MAGNA

Com método e prática, é possível analisar os pontos críticos de um edital em menos de 20 minutos.

Nossos alunos aprendem a fazer isso com um checklist estruturado. Esse nível de análise estratégica é algo que aprofundamos no nosso treinamento completo.

#4 Enviar documentos incompletos, fora do padrão ou vencidos

A maior parte das desclassificações não acontece na fase de lances. Acontece na documentação.

Certidão vencida. Arquivo em formato errado. Declaração sem assinatura. Documento que o edital pedia e que ficou de fora.

O amador corre atrás do documento em cima da hora. O profissional mantém uma pasta digital base sempre atualizada e a personaliza para cada edital.

CASO REAL — ISABELA E RAFAEL (DE NOVO)

Mesmo depois de vencer 6 licitações, eles perderam uma por esquecer uma única certidão — um documento gratuito que o edital pedia. Nas palavras da Isabela: *"Nem todo edital é copia e cola. Tem que prestar muita atenção nos itens que cada edital pede."* Um papel de R\$0 custou um contrato de milhares.

#5 Querer vencer a qualquer custo (e destruir a margem)

Vencer sem margem é o mesmo que perder. Muitos iniciantes fazem lances tão baixos para garantir a vitória que, ao ganhar, não conseguem entregar — ou entregam com prejuízo.

O resultado? Além do prejuízo financeiro, a empresa pode ser penalizada por não cumprir o contrato.

O objetivo não é ganhar a licitação. É ganhar COM LUCRO e entregar COM SEGURANÇA.

#6 Não conhecer os sistemas e plataformas

Cada esfera pública pode usar sistemas diferentes: Compras.gov.br (Federal), Compras SC (Santa Catarina), PE-Integrado (Pernambuco), Comprasnet BA (Bahia), Licitapira (Piracicaba), entre outros.

Cada sistema tem sua própria lógica, menus e exigências. Não saber usar a plataforma é perder prazo, se atrapalhar no envio e até anexar arquivos errados — enquanto o cronômetro corre.

Você precisa dominar o ambiente antes de jogar o jogo.

#7 Vencer e não conseguir entregar

Licitação não é especulação. É compromisso contratual. Ao vencer, você se compromete com a entrega de um produto ou serviço, dentro das condições, prazos e valores combinados.

Não cumprir gera multas, sanções e suspensão.

Os erros mais comuns pós-vitória:

- Atrasar a entrega sem justificativa aceita
- Tentar substituir o item por outro “equivalente” sem autorização
- Emitir nota fiscal com descrição ou valor errado
- Não ter planejado a logística antes de enviar a proposta

INSIGHT MAGNA

A execução do contrato é onde se constrói reputação. Empresas que entregam bem começam a ser reconhecidas pelos órgãos públicos — e isso abre portas para convites diretos em dispensas futuras.

A boa notícia? Todos esses erros são evitáveis. E nos próximos capítulos, vamos te mostrar exatamente como — com um framework que organiza tudo o que você precisa dominar para entrar nesse mercado com segurança.

CASO REAL — JAQUELINE

Mãe de dois filhos pequenos, casada com um caminhoneiro que viaja a semana inteira. Precisava de algo que pudesse fazer da sua casa, no seu horário, sem depender de ninguém. Nunca tinha ouvido falar em licitação. Começou do zero, aprendeu o processo com a gente, e em poucos meses fechou **R\$287 mil** em contratos — incluindo um convite de R\$137 mil que ela ganhou sozinha.

Quando perguntamos sobre o maior benefício: *"Eu não preciso correr atrás de cliente. O governo divulga o que quer comprar. Isso pra mim já é um benefício gigante."*

CAPÍTULO 3

O Método R.A.M.P.A.

Os 5 pilares para entrar no mercado público com segurança

Depois de mais de 15 anos no mercado de vendas ao governo, mais de 2.000 alunos formados e mais de R\$100 milhões em contratos públicos, nós organizamos tudo o que aprendemos em 5 pilares fundamentais.

Chamamos de **Método R.A.M.P.A.** — porque é exatamente isso que ele faz: cria uma rampa sólida para você entrar no mercado de licitações e subir com segurança sem tropeçar nos erros que eliminam a maioria.

PILAR	SIGNIFICADO
R	Reconhecimento — Escolha do segmento certo para sua realidade
A	Arsenal — Estruturação documental e cadastral
M	Mapa — Entendimento das modalidades e sistemas
P	Planejamento — Gestão financeira e de fornecedores
A	Aprendizado — Foco na evolução, não no lucro imediato

Ignorar qualquer um desses pilares é como construir uma casa sobre areia. Vamos a cada um.

R PILAR R — RECONHECIMENTO

| Escolha o segmento certo para a sua realidade

O governo compra de tudo. Mas isso não significa que você deve vender qualquer coisa.

O erro clássico do iniciante é olhar para fora (“o que o governo mais compra?”) em vez de olhar para dentro (“o que EU consigo entregar com segurança, margem e recorrência?”).

Antes de buscar qualquer edital, responda:

- **Capital de giro:** Você consegue comprar o produto antes de receber do governo?
- **Fornecedores:** Você tem acesso fácil a quem fornece esse item? Cumprem prazos? Mantêm preço?

- **Familiaridade:** Você entende o que está vendendo? Sabe diferenciar especificações técnicas?
- **Logística:** Consegue entregar dentro do prazo e na localidade exigida?

É mais inteligente participar de 3 licitações certas por mês do que se jogar em 15 editais mal escolhidos.

O melhor segmento para você é aquele em que você consegue competir com margem e crescer com estabilidade.

CASO REAL — RUAN SOUZA

Farmacêutico de formação, Juan descobriu licitações assistindo a um filme. Pesquisou, começou vendendo luvas para o STF pela farmácia em que trabalhava. Quando percebeu o potencial, pediu as contas, abriu empresa como MEI e, em menos de 30 dias, já tinha **R\$70 mil** faturados para o governo. Ele não inventou um produto novo. Ele olhou para o que já conhecia (produtos hospitalares) e escolheu o segmento certo para a sua realidade.

INSIGHT MAGNA

Esse pilar é onde a maioria trava — porque exige autoconhecimento antes de ação. Dentro do nosso treinamento completo, temos um módulo inteiro dedicado a mapear sua realidade e identificar os nichos com melhor relação entre demanda, margem e concorrência para o seu perfil específico.

A PILAR A — ARSENAL

Estruturação documental e cadastral

A maioria das desclassificações não acontece na fase de lances. Acontece porque a empresa não apresentou um documento exigido ou entregou fora do formato.

Sua empresa precisa de um arsenal documental sempre pronto:

- CNPJ ativo com CNAE compatível
- Certidões negativas de débitos (federais, estaduais, municipais, trabalhistas, previdenciárias);
- Contrato social atualizado
- Comprovante de regularidade com FGTS
- Cadastro ativo nos portais de compras (SICAF e/ou outros)

- Declarações padrão exigidas em edital dentre outros

Crie uma **pasta digital base**, organizada e atualizada. E personalize-a para cada edital.

O amador se enrola com documento. O profissional antecipa.

M PILAR M — MAPA

Entendimento das modalidades e sistemas

Você não precisa dominar todas as leis. Mas precisa saber onde está pisando.

As principais modalidades para quem está começando:

Dispensa Eletrônica

Compras de menor valor (até R\$130 mil para serviços e obras de engenharia e R\$ 65 mil para materiais de outros serviços). Processo mais simples, menos burocracia. Ideal para iniciantes.

Pregão Eletrônico

A modalidade mais comum. Disputa online, em tempo real, com lances sucessivos. Exige mais preparo, mas é onde está o maior volume de oportunidades.

Além das modalidades, você precisa dominar os **sistemas** onde as licitações acontecem: Compras.gov.br, PE-Integrado, Compras MG, Compras SC, Licitapira, entre outros. Cada um tem sua lógica. Quem domina o sistema, sai na frente.

Cadastre-se, explore, simule propostas. Quanto mais familiarizado, menor a chance de erro.

P PILAR P — PLANEJAMENTO

Gestão financeira e de fornecedores

Muita gente entra numa licitação achando que, se ganhar, vai dar um jeito de entregar depois. Esse é um erro que custa caro.

Antes de participar, você precisa ter clareza sobre:

- **Capital de giro:** Os pagamentos do governo podem levar 10, 20, 30 ou até 60 dias (este último é raro de acontecer), tudo vai depender do órgão público. Você aguenta esse prazo?
- **Fornecedores mapeados:** Quem vai te fornecer? Entrega no prazo? Mantém o preço? Emite nota fiscal?
- **Preço real de compra:** Faça cotações reais e atualizadas. Nunca baseie seu preço em planilhas antigas ou pesquisas genéricas.
- **Logística:** O custo de frete está no seu preço? A entrega exige transporte especial?

Ganhar sem conseguir entregar é o pior dos cenários.

Em vendas ao governo, a diferença entre crescimento e prejuízo está em como você se planejou ANTES de apertar "enviar proposta".

CASO REAL — AMANDA (SERRALHERIA)

Amanda é dona de uma serralheria em Campinas, com apenas 5 funcionários. Quando descobriu que o governo contratava serviços como portões, grades, e coberturas metálicas, começou a participar de licitações eletrônicas. Em dois anos, fechou mais de **R\$1,57 milhão** em contratos — atuando apenas na região de Campinas e São Paulo. Hoje, 90% do faturamento vem do governo. Quando perguntaram porque ela prefere vender para o governo, a resposta foi direta:

"O volume de vendas é muito maior. Você fecha um contrato de 12 meses que pode ser renovado por até 5 anos. Na iniciativa privada, eu precisaria de dezenas de clientes para chegar perto disso." Uma empresa enxuta, um segmento bem definido e planejamento — essa é a fórmula.

A PILAR A — APRENDIZADO

Foco na evolução, não no lucro imediato

Este é o pilar mais importante para quem está começando — e o mais ignorado.

A maioria entra focada em faturar rápido. Vê contratos de R\$50 mil, R\$200 mil nos portais e quer resultado imediato. Mas o desejo de lucrar rápido sem respeitar o processo é o que mais gera frustração nesse mercado.

As primeiras licitações devem ser tratadas como laboratórios de aprendizado.

Participe para entender como o sistema funciona. Como o pregoeiro se comunica. Como os lances acontecem. Onde os outros erram. Cada edital que você participa — mesmo sem vencer — é uma aula prática com valor real.

E um dado que deveria te animar: ao participar de 2 ou 3 licitações com consciência, você já aprende mais do que alguém que só observa por meses sem agir.

Foco no aprendizado gera domínio. E o domínio traz o lucro — inevitavelmente.

CASO REAL — MURILO PARANHOS

A empresa do Murilo completou 1 ano e ele passou o primeiro ano apenas organizando a empresa. Quando começou a participar de verdade, o resultado veio rápido: 3 licitações ganhas em 3 meses, somando mais de **R\$550 mil** em contratos, com lucro acima de R\$ 100 mil. Nas palavras dele:

"Estudem bastante. O pessoal da Magna ensina tudo do zero. Mantenham o foco e persistam, que uma hora o doce vem."

INSIGHT MAGNA

É exatamente por isso que criamos a **Mag**, nossa inteligência artificial treinada com 100% do conteúdo do nosso método. Ela está disponível 24h por dia, 7 dias por semana, para responder qualquer dúvida. É como ter um mentor no bolso, acelerando cada etapa do seu aprendizado. Nossos alunos têm acesso exclusivo a ela.

CAPÍTULO 4

Seus primeiros passos na prática

O que fazer a partir de agora

Teoria sem ação não muda nada. Então vamos transformar tudo em passos concretos que você pode executar **esta semana**.

1. Defina seu segmento (Pilar R)

Responda por escrito: 1) Quais produtos ou serviços eu já entrego com segurança? 2) Tenho fornecedores confiáveis? 3) Tenho capital de giro para 30-60 dias? 4) Consigo entregar na minha região?

2. Organize seu arsenal documental (Pilar A)

Crie uma pasta digital com certidões negativas atualizadas, CNPJ, contrato social, alvarás, balanço (em alguns casos é isento), declarações padrão para MEI/ ME/ EPP.

Faça isso ANTES de buscar editais. Não espere encontrar uma oportunidade para começar a correr atrás de papelada.

3. Explore os sistemas (Pilar M)

Acesse o **Compras.gov.br**, faça seu cadastro, use filtros para buscar editais no seu segmento, filtre por Dispensa por valor até R\$10 mil e na sua região. Dedique 30 minutos, 3x por semana para monitorar as oportunidades. Transforme isso em rotina. Você pode optar em contratar sistemas que te ajudam nessa tarefa, como por exemplo o Lictus, nossa ferramenta de busca e gestão de licitações.

4. Simule sua primeira licitação

Escolha um edital real que esteja dentro do seu segmento e simule como se fosse participar de verdade: leia o edital completo e anote os pontos críticos, monte a proposta com preços reais (faça cotações com fornecedores), organize os documentos exigidos.

Quando o resultado sair, compare: qual foi o preço vencedor? Você teria sido competitivo? Que documentos faltariam?

5. Participe da sua primeira licitação real

Com a simulação feita, você já sabe o ritmo. Agora, escolha uma dispensa eletrônica no seu segmento e participe de verdade.

O objetivo da primeira participação não é vencer. É aprender fazendo.

Preste atenção em: - Como o sistema funciona na prática - Como o pregoeiro conduz o processo - Onde você sentiu dificuldade - O que você faria diferente na próxima

6. Crie sua rotina de participação

Defina uma meta mensal realista — 2 participações no começo já é excelente.

Organize seu fluxo:

- **Triagem de editais:** 30 min, 3x por semana
- **Análise detalhada:** para cada edital selecionado, reserve 1-2h
- **Montagem de proposta:** com checklist e pasta personalizada
- **Revisão final:** antes de clicar em “enviar”, revise tudo com calma

Com o tempo, você vai desenvolver um banco de inteligência: quais órgãos compram com frequência, quais itens têm menos concorrência, qual faixa de preço costuma vencer.

Quem participa com rotina constrói maturidade. Quem participa por impulso constrói frustração.

Como escalar: da primeira licitação à operação estruturada

Conforme você avança, o jogo muda. Você começa a precisar de:

- Processos documentados e replicáveis
- Distribuição de funções (mesmo que comece delegando tarefas operacionais para um assistente)
- Controle financeiro voltado para fluxo de caixa público
- Base de fornecedores mapeada por categoria
- Expansão geográfica e de nichos — de forma gradual

Esse é o caminho de quem transforma participação eventual em uma **máquina de vendas ao governo**.

CASO REAL — ELIVELTON

Filho de mestre de obras, Elivelton nunca tinha participado de uma licitação. Aprendeu o processo, montou uma equipe enxuta, e começou a disputar obras públicas. Na sua primeira licitação presencial — ampliação de um posto de saúde — foi o único a comparecer entre 10 empresas. Venceu. E não parou: Já ultrapassou **R\$2 milhões** em contratos com o governo, com mais de R\$ 100 mil fechados em um único mês. A estrutura veio do processo, não do acaso.

INSIGHT MAGNA

A escalabilidade é onde o método faz mais diferença. Nossos alunos que mais crescem não são os que participam de mais editais — são os que têm processo, rotina e clareza estratégica. É a diferença entre “tentar licitação” e operar um negócio que fatura com o governo de forma previsível.

O atalho que separa quem tenta de quem fatura

Se você chegou até aqui, já está à frente de 90% dos empresários que olham para o mercado de licitações.

Você agora sabe que:

- O governo movimenta mais de R\$1 trilhão por ano e a maioria das contratações é vencida por pequenas empresas
- Os 7 erros mais comuns são evitáveis — com método e preparação
- O Método R.A.M.P.A. organiza os 5 pilares que você precisa dominar
- E os primeiros passos práticos podem ser dados esta semana

Mas aqui vai a verdade que poucos falam:

Saber o caminho e percorrer o caminho são coisas completamente diferentes.

CASO REAL — PETERSON

Empresário há 15 anos, Peterson viu tudo despencar na pandemia. Conheceu a Magna e decidiu vender para o governo. Não sabia nada de licitação. Em menos de 30 dias, já tinha mais de R\$100 mil em contratos. Em 8 meses, ultrapassou **R\$1,5 milhão** — uma média de R\$200 mil por mês, atuando apenas na região Sul. Quando perguntam sobre o medo de não receber, ele responde com risos:

"Eu tive muito mais problemas com clientes na minha distribuidora do que com o governo. Com o governo, nunca tive nenhum. Sempre me pagaram antes do prazo."

O arrependimento dele? Não ter começado 10 anos antes.

Neste e-book, você recebeu a visão estratégica e os primeiros passos. Mas transformar isso em uma operação que fatura de verdade exige acompanhamento, ferramentas e aprofundamento em cada etapa. É a diferença entre saber que o caminho existe e ter alguém te guiando por ele, passo a passo, sem que você precise descobrir cada curva sozinho.

É por isso que existe o **Máquina de Vendas ao Governo**.

O que é o Máquina de Vendas ao Governo

É o nosso método completo, gravado em vídeo aulas, que te leva **do zero à operação estruturada** no mercado de licitações.

Cada pilar do Método R.A.M.P.A. é destrinchado em profundidade, com exemplos reais, editais analisados e templates prontos:

O que você recebe:

- Passo a passo detalhado de cada pilar do R.A.M.P.A., com exemplos reais e templates prontos
- Módulo completo de análise de editais — como decidir em menos de 20 minutos se vale a pena
- Módulo de precificação estratégica — preço com margem real
- **Exclusivo:** Acesso à **Mag**, nossa inteligência artificial treinada com 100% do conteúdo do método — disponível 24h por dia 7 dias da semana para tirar qualquer dúvida, como um mentor no seu bolso. Para acelerar seu resultado.
- Módulo de sistemas e plataformas — tutoriais práticos
- Atualizações contínuas conforme as regras evoluem

Condição exclusiva para quem leu este e-book

O Máquina de Vendas ao Governo é vendido normalmente por ~~R\$797~~
Mas como você chegou até aqui, e provou que leva a sério, estamos oferecendo uma
condição que **não está disponível em nenhum outro lugar!**

Por apenas 12x de **R\$ 30,72**
ou R\$297 à vista com desconto

É menos de R\$1 por dia durante um ano.

É menos do que o prejuízo de UMA licitação mal feita.

É o investimento que separa quem "tenta" de quem fatura.

Clique no botão abaixo e garanta seu acesso por essa condição **EXCLUSIVA**

QUERO ACESSAR O MÉTODO COMPLETO

Condição válida por tempo limitado e exclusiva para leitores deste e-book.

Tem dúvidas? Quer conhecer todas as nossas soluções?

Fale diretamente com nosso time no WhatsApp, clicando "Quero falar com a Equipe" 

[Quero Falar com a Equipe](#)

Última coisa

Nós sabemos como é estar do outro lado. Sabemos a insegurança de olhar para um edital pela primeira vez. E sabemos a satisfação de ver o primeiro contrato público assinado com o seu CNPJ.

**O mercado está aberto. A oportunidade é real. O método existe.
Agora, a decisão é sua.**

Te vemos lá dentro.

*Henrique Serra e Bruno Garcia
Fundadores da Magna Licitações*

Checklist: "Minha Primeira Licitação"

Use como referência rápida para suas primeiras participações

ANTES DE BUSCAR EDITAIS

- ☐ Defini meu segmento de atuação
- ☐ Mapeei pelo menos 2 fornecedores confiáveis
- ☐ Calculei meu capital de giro disponível
- ☐ Organizei minha pasta documental base
- ☐ Verifiquei se todas as certidões estão dentro da validade
- ☐ Me cadastrei nos portais de compras

AO SELECIONAR UM EDITAL

- ☐ O objeto é compatível com meu segmento?
- ☐ O valor estimado está dentro do meu capital de giro?
- ☐ A modalidade é adequada ao meu nível?
- ☐ A localidade de entrega é viável?
- ☐ Li o edital COMPLETO e anotei os pontos críticos?

AO MONTAR A PROPOSTA

- ☐ Fiz cotações reais e atualizadas
- ☐ Calculei meu preço com margem real
- ☐ Verifiquei se a marca atende às especificações
- ☐ Separei TODOS os documentos exigidos
- ☐ Revisei valor unitário vs. global
- ☐ Fiz dupla conferência antes de enviar

APÓS A PARTICIPAÇÃO

- ☐ Acompanhei o resultado
- ☐ Anotei o preço vencedor
- ☐ Registrei os aprendizados
- ☐ Identifiquei erros para corrigir
- ☐ Agendei minha próxima participação