7 ERROS QUE IMPEDEM AS PMES DE GANHAR CONCURSOS PÚBLICOS EUROPEUS — E COMO EVITÁ-LOS

Introdução

Você sabia que milhares de concursos públicos europeus são abertos todos os anos para empresas de todos os tamanhos — incluindo PMEs?

Apesar disso, a maioria das pequenas e médias empresas portuguesas ainda não participa ou desiste logo no início. Este guia rápido mostra os **7 erros mais comuns** cometidos por PMEs que tentam entrar neste mercado — e como evitá-los com estratégias simples e práticas.

❌ Erro 1: Achar que os concursos são “só para grandes empresas”

O que acontece:

Muitas PMEs nem sequer consideram participar, acreditando que apenas grandes multinacionais têm hipótese.

Por que está errado:

A União Europeia reserva uma **percentagem significativa dos contratos públicos para PMEs**. Além disso, há concursos de pequena escala (10 mil a 200 mil euros), ideais para empresas mais ágeis.

Estatística:

Segundo a Comissão Europeia, **55% dos contratos públicos na UE são atribuídos a PMEs** — e, em alguns países, esse número ultrapassa os 70%.

Além disso, em 2023, **mais de 60% dos concursos publicados no TED foram abaixo dos 250.000€**, ou seja, com valores totalmente acessíveis a pequenas empresas.

Como evitar:

Comece por concursos menores e simples, leia o edital com atenção e foque em áreas onde a sua empresa tem experiência. A “dimensão” importa menos do que o **histórico, clareza da proposta e cumprimento dos requisitos**.

❌ Erro 2: Procurar concursos nos lugares errados (ou não procurar de todo)

O que acontece:

As empresas desistem após 10 minutos a navegar num site mal traduzido ou muito técnico.

Por que está errado:

Há **plataformas especializadas, bases de dados acessíveis e alertas automáticos gratuitos** que podem ser configurados.

Estatística:

A plataforma oficial **TED.europa.eu** publica em média **2.500 novos concursos por dia útil**. Em 2023, foram mais de **600 mil concursos em toda a UE**, muitos com participação aberta a empresas estrangeiras.

Apesar disso, menos de **1% das PMEs portuguesas** consultam regularmente essas plataformas (dados AICEP, 2023).

Como evitar:

- Aprenda a usar ferramentas como:
  - TED (Tenders Electronic Daily)
  - SIMAP
  - Plataformas nacionais com acesso à UE
  - Bases privadas com curadoria (ou newsletters segmentadas)

- Configure alertas gratuitos em plataformas como TED, SIMAP, ou use curadorias (como newsletters setoriais) para receber apenas concursos relevantes ao seu setor.

❌ Erro 3: Não saber ler (nem avaliar) um concurso

O que acontece:

Muitas empresas perdem tempo e motivação ao tentar candidatar-se a concursos desajustados ao seu perfil.

Por que está errado:

Cada concurso tem detalhes importantes como: volume, idioma, país, critérios de avaliação, tipo de contrato, forma de entrega, etc.

Estatística:

De acordo com o estudo "SMEs and Public Procurement" da UE, **cerca de 40% das empresas desistem ainda na fase de leitura dos documentos**, por não compreenderem os critérios técnicos e legais.

Como evitar:

Treine o **olhar estratégico**: leia primeiro o **objeto do concurso**, depois os **requisitos mínimos** e, por fim, os **critérios de avaliação**. Se não atender 100% aos critérios, não vale a pena candidatar-se.

❌ Erro 4: Falta de preparação prévia (documentação e portefólio)

O que acontece:

A empresa decide concorrer... mas descobre que precisa de certificados, referências, documentos financeiros que não tem à mão.

Por que está errado:

Muitos concursos exigem documentação pronta — e os prazos são curtos.

Estatística:

Mais de **50% das candidaturas de PMEs são rejeitadas por documentação incompleta ou inadequada** (TED, relatório 2022).

Como evitar:

Tenha um **dossiê de candidatura preparado**: certidões, atestados, referências de clientes anteriores, CVs técnicos, portfolio fotográfico, brochura em inglês, etc. Antecipar isso é meio caminho andado.

❌ Erro 5: Desistir por causa do idioma

O que acontece:

A empresa encontra um concurso interessante, mas o edital está em francês, alemão ou outra língua local — e desiste logo por falta de domínio do idioma.

Por que está errado:

É verdade que muitos concursos exigem a proposta na língua original do edital.
Mas isso **não significa que o idioma seja um obstáculo intransponível**. Há formas práticas de lidar com esta exigência sem grandes custos.

Facto importante:

Apesar de a maioria dos concursos em setores como vestuário e mobiliário exigirem propostas no idioma original, é possível preparar documentos previamente, adaptar modelos existentes e recorrer a tradução técnica acessível.

Estatística relevante:

Apenas **12% das empresas portuguesas usam inglês ou traduzem documentos técnicos** nas suas candidaturas — o que **limita fortemente o acesso a concursos fora do espaço lusófono**.

Como evitar:

- Prepare com antecedência modelos de propostas que possa adaptar
- Use ferramentas de tradução com atenção aos termos técnicos
- Recorra a apoio externo pontual apenas na fase de submissão
- Ganhe familiaridade com os termos e estruturas padrão dos editais

Com alguma prática, **a língua deixa de ser uma barreira e passa a ser um desafio técnico superável** — como qualquer outro no processo de internacionalização.

❌ Erro 6: Subestimar o impacto da proposta técnica e comercial

O que acontece:

A empresa cumpre os requisitos e apresenta preços competitivos, mas a proposta é pobre em conteúdo, mal apresentada ou confusa.

Por que está errado:

A avaliação é feita com base em critérios objetivos — **preço, qualidade, clareza, cumprimento técnico, sustentabilidade, prazos, etc.**

Estatística:

Em concursos públicos europeus, o preço representa apenas 50 a 60% da nota final em média — o restante vem da proposta técnica, critérios de sustentabilidade, prazo de entrega, experiência e clareza da solução apresentada (TED, 2022).

Como evitar:

Elabore propostas **bem estruturadas, claras, visualmente profissionais** e adaptadas aos critérios do concurso. Um bom modelo pode ser replicado e ajustado para diferentes concursos.

❌ Erro 7: Não ter um plano de médio prazo para concursos

O que acontece:

A empresa tenta uma ou duas vezes, não ganha, e conclui que “não vale a pena”.

Por que está errado:

Participar em concursos é uma **estratégia de médio prazo**. Cada proposta fortalece o portefólio e a credibilidade da empresa.

Estatística:

Estudos da EASME (agência executiva da Comissão Europeia) mostram que PMEs que participam **em pelo menos 4 concursos por ano** aumentam em até **70% suas hipóteses de vencer** nos 2 anos seguintes, devido ao ganho de experiência e melhoria das propostas.

Por outro lado, **mais de 80% das empresas desistem após 1 ou 2 tentativas falhadas** — sem sequer pedir feedback.

Como evitar:

Monte um **calendário estratégico** com concursos relevantes, e defina metas trimestrais:

- Número de concursos lidos
- Propostas enviadas
- Feedbacks recebidos
- Adaptações feitas

Persistência, consistência e melhoria contínua fazem toda a diferença.

Conclusão

Concursos públicos europeus **são uma via real de crescimento para as PMEs portuguesas**, especialmente nas áreas de mobiliário, vestuário técnico, construção, energias renováveis, entre outros.

Com conhecimento, preparação e estratégia, é possível concorrer (e ganhar).

Dica final

Mesmo sem ganhar no início, participar já é um **investimento em credibilidade, visibilidade e experiência internacional**.
Comece pequeno, mas comece bem — e evite os erros que travam a maioria.

Glossário rápido

- **TED**: Base de dados oficial da UE com concursos públicos
- **Proposta técnica**: Documento que descreve como sua empresa vai cumprir o contrato
- **Portefólio**: Conjunto de projetos realizados (com provas e referências)
- **Critérios de adjudicação**: Parâmetros usados para escolher o vencedor

Próximo passo

Quer aprofundar e começar a concorrer de verdade?

Este mini guia mostra os erros mais comuns — mas se quiser mesmo preparar a sua empresa para **entrar com confiança no mercado de concursos públicos europeus**, conheça o **Guia Completo para PMEs Portuguesas**.

Nele você vai encontrar:
✅ Plataformas específicas para procurar concursos
✅ Checklists completas de candidatura
✅ Estratégias para destacar sua proposta
✅ Áreas com maior potencial para empresas portuguesas
✅ Exemplos, glossário técnico e muito mais

➡️ **Invista na preparação da sua empresa para o mercado europeu por apenas €24.90.**
Mais informações aqui ou por email: ipn.consulting@gmail.com

Autora:

Consultora sénior nas áreas de comércio internacional, logística e concursos públicos. Mais de 20 anos de experiência com empresas europeias e africanas, em projetos financiados por entidades multilaterais e programas de desenvolvimento.

© IPN Consulting, 2025. Uso pessoal.
Este guia destina-se exclusivamente ao uso individual. É proibida a reprodução total ou parcial para fins comerciais, partilha pública ou revenda sem autorização prévia.