

Licitações

O que é um edital de licitação, o que observar?

SEBRAE
SEMANA
DO MEI

Licitação Simplificada

- 01 O Edital de Licitação**
- 02 A Habilitação**
- 03 Os critérios de julgamento**
- 04 Preparação para a Licitação**
- 05 Análise do Edital e Impugnação**
- 06 Análise do Termo de Referência**
- 07 Análise dos Riscos Envolvidos no Processo Licitatório**



Edital de licitação – o que é:

O edital de licitação é um instrumento em que a Administração irá formalizar as condições e exigências licitatórias para a contratação de um determinado produto ou contratação de serviços.

01

O EDITAL DE LICITAÇÃO



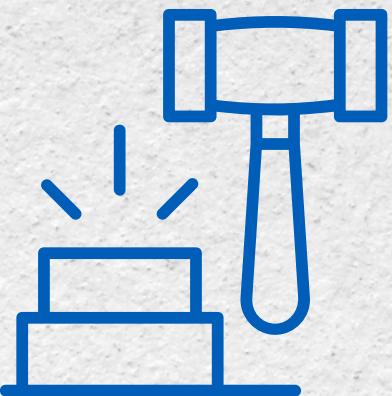
O principal objetivo do edital é apresentar as regras que serão usadas para viabilizar a competitividade das empresas interessadas em comercializar produtos ou serviços para qualquer órgão público.

É por meio das cláusulas do edital que a administração pública faz a execução dos procedimentos licitatórios, a forma como será julgado o objeto, os documentos obrigatórios para habilitar a empresa, as fases que serão realizadas como: credenciamento, fase de lances, de habilitação, momento de recursos e homologação.

Uma vez estipulada as regras, não é permitido à administração pública alterá-las, pois aquele velho ditado também se aplica aos procedimentos licitatórios: “Não se muda regras do jogo, no meio do jogo”.

01

O EDITAL DE LICITAÇÃO



É fundamental a leitura de todo o edital e seus anexos, pois o edital em si, representa as regras do procedimento licitatório, define onde será realizada a licitação, qual o objeto, os prazos, o orçamento, o pagamento, a logística de entrega, as sanções caso não seja cumprido o prazo de execução, entre outras regras do certame. Os anexos detalham a necessidade da entidade compradora.

Já o Termo de Referência, é um anexo do edital e define, com detalhes, os produtos ou serviços que deverão ser ofertados, as responsabilidades de cada parte, os valores de referência, etc.

A minuta do contrato, é outro anexo e deve ser lida com atenção, pois determina quais os direitos e obrigações de cada parte, bem como todos os detalhes do fornecimento, seja produto ou serviço, além das penas pelo não cumprimento deste contrato.

02

A HABILITAÇÃO



**De acordo com o art. 62 da
Lei nº 14.133/2021, a habilitação
é a fase da licitação em que se verifica
o conjunto de informações e
documentos necessários e suficientes
para demonstrar a capacidade do
licitante de realizar o objeto da licitação,
dividindo-se em:**

- Habilitação Jurídica, onde se demonstra a situação de existência da empresa, com contrato social, CNPJ e o documento de identificação do responsável legal da empresa. Essa documentação pode variar de acordo com o edital;
- Habilitação Técnica, onde se demonstra a capacidade técnica da empresa em fornecer o objeto licitado, normalmente representada por Atestados e dLeis & Normas

02

A HABILITAÇÃO



Capacidade Técnica

- Habilitação Fiscal, Social e Trabalhista, onde se apresentam as certidões de regularidade fiscal, federal, estadual e municipal, além da trabalhista do Tribunal Superior do Trabalho.
- Habilitação Econômico-financeira, onde se demonstra a condição econômica da empresa em assumir o capital de giro para executar o objeto contratado. Normalmente é exigido o Balanço Patrimonial.

A habilitação, de acordo com a Lei nº 14.133/2021, deve ocorrer após a fase de lances, somente para a empresa vencedora dessa fase, ou seja, somente uma empresa, por item, deve ser verificada sua habilitação, a única exceção é no caso em que o edital prever a inversão de fase no caso em que a modalidade de licitação seja a Concorrência.

03

OS CRITÉRIOS DE JULGAMENTO



Agora vamos abordar os “critérios de julgamento”, que é a forma de julgamento do procedimento licitatório. Podem ser Menor Preço, Maior Desconto, Melhor Técnica ou Conteúdo Artístico, Melhor Técnica e Preço, Maior Lance, no caso de Leilão e Maior Retorno Econômico.

No critério de MENOR PREÇO ou MAIOR DESCONTO, o vencedor será o licitante que apresentar a proposta com o menor preço entre os licitantes considerados qualificados. A classificação se dará pela ordem crescente dos preços propostos. O julgamento por maior desconto terá como referência inicial o preço fixado no edital de licitação.

No critério de MELHOR TÉCNICA OU CONTEÚDO ARTÍSTICO, serão avaliadas as características técnicas da contratação, não sendo primordial a questão dos valores envolvidos; já no critério de TÉCNICA E PREÇO, a definição do vencedor se dará em função de critérios técnicos e dos valores contidos na proposta, considerando a maior pontuação obtida a partir da ponderação das notas atribuídas aos critérios.

03

OS CRITÉRIOS DE JULGAMENTO

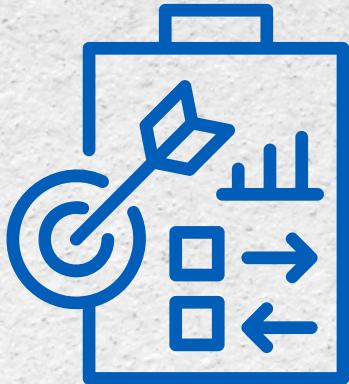


No critério de MAIOR LANCE, em que o vencedor será o licitante que apresentar a proposta ou o lance com maior preço entre os licitantes qualificados. A classificação se dará pela ordem decrescente dos preços propostos. Esse critério de julgamento é utilizado nos casos de alienação de bens e concessão de direito real de uso.

O último critério é o de MAIOR RETORNO ECONÔMICO, deve ser utilizado exclusivamente para a contratação por eficiência. Este julgamento irá considerar a maior economia para a Administração Pública e a remuneração deverá ser fixada em percentual que incidirá de forma proporcional à economia efetivamente obtida na execução do contrato.

04

PREPARAÇÃO PARA A LICITAÇÃO

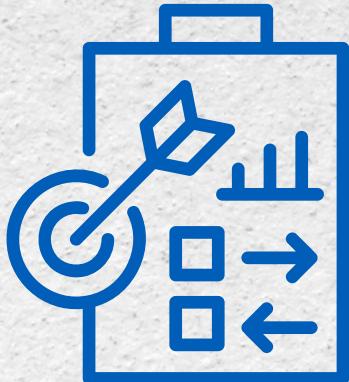


Com a promulgação da Lei nº 14.133/2021, a Lei Geral de Licitações e Contratos, está sendo implantada uma nova era nas compras públicas, com a supressão de antigas modalidades e a criação de outras, bem como com a simplificação por meio dos Procedimentos Auxiliares das Licitações, e a modernização nos conceitos de contratação, com ênfase no planejamento e na preparação dos certames, com a inclusão dos pequenos negócios como prioridade no desenvolvimento nacional sustentável.

Atualmente, a MPE que deseja participar de compras governamentais precisa conhecer bem os ritos operacionais da licitação e os momentos em que, como licitante, poderá intervir e solicitar um pedido de impugnação do edital, para apresentar proposta e lances, saber em que momento deverá fazer a oferta do Empate Ficto, manifestar intenção de interpor recurso, fundamentar e apresentá-lo caso constate alguma irregularidade no procedimento licitatório.

04

PREPARAÇÃO PARA A LICITAÇÃO



Outro ponto importante é o conhecimento dos direitos implantados pela Lei Complementar nº 123/2006 e sua recente atualização, que amplia os direitos das MPE nas compras públicas, obrigando os Gestores Públicos a inserir, na maioria das compras, os benefícios, da compra exclusiva para valores até R\$ 80 mil, cota reservada de 25% para itens divisíveis, somente para participação de MPE, subcontratação. O conceito de Prioridade de Contratação foi um avanço importante no desenvolvimento local, com a criação de benefícios específicos para MPE definidas como Local/Regional.

O propósito desta parte é propiciar condições para que você desenvolva competências que permitam:

- Identificar as fases e procedimentos da licitação;
- Internalizar as fases e procedimentos da licitação, considerando os riscos envolvidos.
- Preparar a documentação da empresa de acordo com as fases e procedimentos da licitação.

05

ANÁLISE DO EDITAL E IMPUGNAÇÃO



Vejamos os principais pontos para analisar um edital de licitação de forma prática e objetiva devemos observar alguns grupos de informações que veremos a seguir, que são muito importantes para a tomada de decisão.

1) Quem e como se quer comprar?

Para responder essa pergunta, basta analisar as informações do preâmbulo, é lá que será apresentado o nome do órgão público que tem o interesse em adquirir o item ou contratar o serviço, a modalidade de licitação (pregão, concorrência, diálogo competitivo) o critério de julgamento (menor preço ou maior desconto, técnica e preço ou melhor técnica), nos casos de obras e serviços de engenharia, como será o regime (empreitada por preço global, empreitada integral, contratação semi-integrada e contratação integrada) e os dados referentes a sessão pública (local, hora, data, etc) e quais são os documentos para credenciar a empresa na licitação.

05

ANÁLISE DO EDITAL E IMPUGNAÇÃO



2) O que se quer comprar?

Qual é o objeto que será adquirido, qual a especificação técnica, a quantidade, o preço de referência (preço máximo a ser pago pela Administração Pública), a unidade de medida (quilograma, unidade, pacote, metro, etc).

3) Quais são os documentos para participar?

Quais são os documentos para comprovar a habilitação no certame licitatório. Nesse ponto é necessária muita atenção, pois além da fase de lances, onde as empresas disputam o menor preço, essa fase (habilitação) causa muitas discussões entre os concorrentes, pois sempre as empresas credenciadas no certame tentam achar incoerência na documentação de seus concorrentes e com isso inabilitá-las (excluir do processo por erro na documentação).

São 4 habilitações, sendo:

- a) Jurídica:** onde você deverá comprovar que a sua empresa é pessoa jurídica (contrato social, requerimento de empresário, etc);
- b) Fiscal e Trabalhista:** você deverá comprovar que a sua empresa não está em débito com nenhum ente (certidões da fazenda, FGTS, estado, município, etc);
- c) Técnica:** você deverá comprovar que a sua empresa já realizou alguma atividade parecida com a solicitada com no edital (atestados); e
- d) Econômica:** você deverá comprovar que a sua empresa tem caixa para manter a execução do contrato independente do recurso financeiro que vai receber da administração pública (balanço patrimonial; certidão de falência).

05

ANÁLISE DO EDITAL E IMPUGNAÇÃO



4) Quais são os benefícios do edital?

De acordo com a Lei Complementar nº 123/2006, a administração pública deverá dar o tratamento diferenciado e favorecido aos pequenos negócios, possibilitando inclusive dar preferência se a empresa for sediada no município. São 6 tipos de benefícios que poderão ser aplicados nos certames licitatórios aos pequenos negócios.

Ao analisar o edital de licitação é importante que você observe as regras, e se houver dúvidas procurar entender melhor essas regras, consultando leis e regulamentos. Caso a dúvida persista, o melhor a fazer é solicitar esclarecimentos ao órgão comprador. No edital é cláusula obrigatória a que define as formas e o endereço, seja físico ou eletrônico

para pedido de esclarecimento ou mesmo para solicitação de impugnação do certame.

Após a solicitação de esclarecimentos, caso a resposta não seja adequada, de acordo com seus estudos da legislação e consulta a outros membros de sua empresa, não restará dúvidas que, o próximo passo será o pedido de impugnação, que será julgado pela autoridade responsável pelo certame.

Sempre que for impugnar um edital é importante ordenar o pedido de forma clara, primeiro com a identificação do interessado, depois o fato gerador do pedido, no caso o que deverá ser contestado ao órgão comprador, depois o embasamento legal da solicitação, e por último o pedido de impugnação.

06

ANÁLISE DO TERMO DE REFERÊNCIA



Analizar o Termo de Referência é uma atividade importante, pois nele estão contidos toda a base do fornecimento.

Para o pregão, a legislação estabelece que o responsável pela elaboração do Termo de Referência seja a área requisitante do órgão licitante, conforme o inciso III, art. 7º do Decreto nº 3.555/2000.

E o art. 25º da Lei nº 14.133/2021 estabelece um conteúdo mínimo para o edital, que deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento. E é a partir da elaboração do Termo de Referência que o órgão licitante elabora a minuta do edital.

É como em uma proposta comercial, quando há a contratação entre duas pessoas - nela se reunirão todos os itens importantes para o fechamento do negócio. Por isso empresário, é muito importante que você leia atentamente o Termo de Referência que estará como anexo do edital.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



Aqui apresentamos os aspectos que podem levar você ao sucesso ou ao fracasso em uma licitação pública; portanto, é fundamental que utilize ferramentas que possam prever os riscos e as oportunidades envolvidas em cada processo licitatório. A planilha de Análise de Risco é uma ferramenta inicial de suporte para avaliação de editais de licitação e/ou processos de fornecimento para a Administração Pública.

O risco é determinado, em grande parte, pelo objeto da licitação e pela capacidade do empreendimento em atendê-lo sem comprometer o funcionamento do dia a dia de seu negócio.

Veja a seguir a planilha de Análise de Risco, que poderá ser utilizada como uma ferramenta objetiva para analisar qualquer edital de contratação de bens e serviços comuns com base no Termo de Referência apresentado no edital.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



| AVALIAÇÃO DE RISCO | | | | |
|--|--|---|-----|---------|
| Data: ____/____/_____ Edital nº _____ Valor: _____ Equipe: _____ | | Marque "X" na resposta mais apropriada para este processo de Licitação. | | |
| FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE RISCO | | SIM | NÃO | NÃO SEI |
| 1 | Conseguiremos fornecer o material/serviço no prazo? | | | |
| 2 | Ao analisarmos algumas variáveis que não dependem de nós, como sazonalidade, safra, disponibilidade de matéria-prima etc., perguntamos: Teremos condições desuprir essas restrições com nosso próprio recurso para atendermos ao pedido, caso sejamos declarados vencedores? | | | |
| 3 | Os custos de transporte, mão de obra, impostos, embalagem e outros indiretos de qualquer natureza estão inclusos no preço que pretendemos praticar? | | | |
| 4 | Será que nós entendemos exatamente o que teremos de entregar, em que prazo em qual local e com qual nível de qualidade. Teremos condições de substituir algum produto, ou todos, se eles não forem aceitos pelo comprador? | | | |
| 5 | Qual o nosso precomínimo para esta oferta? O preço mínimo cobre todos os custos? (Nunca reduza o valor da oferta abaixo do preço mínimo decidido em conjunto). | | | |
| 6 | Conseguiremos sobreviver se ocorrer atraso no pagamento? E se esse atraso for maior do que seis meses? | | | |
| 7 | Conseguiremos nos comprometer com essa entrega sem prejudicar o dia a dia da organização /empresa /produção? | | | |
| 8 | Podemos fazer a entrega sem comprometer a matéria-prima dos outros pedidos? | | | |
| 9 | Conhecemos claramente quais são os passos para receber o dinheiro? (O órgão para o qual pretendemos fornecer está pagando em dia? Se não está, atrasa quanto tempo? Alguns dias? Meses?) | | | |
| 10 | Conseguiremos tocar o nosso dia a dia e manter todos os impostos pagos (em dia) durante todo o contrato (sabendo que isso é condição para receber os pagamentos dos compradores públicos)? | | | |
| TOTAL | | | | |

OBSERVAÇÃO IMPORTANTE: Preencha um formulário para cada edital de licitação em que planeja participar. Reúna-se com seus sócios, sua família ou com as pessoas responsáveis pela produção e pela entrega dos produtos/serviços e preencha o formulário com a opinião de consenso do grupo.

A Análise de Risco não pode ser feita de modo abstrato, com suposições sobre uma possível participação em uma licitação ou refletindo apenas um desejo de participar de processos de compras governamentais.

A Análise de Risco precisa ser feita com base em um edital concreto com valores, prazos, regras, multas, contrato e punições cabíveis. No cabeçalho, você deverá registrar a data, o número do edital, o valor e o nome dos membros da equipe.

A data servirá para que você tenha bem claro até quando poderá decidir se irá ou não participar da licitação. Ela funcionará como orientadora da “data limite”.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



O registro da data, seguido pela numeração do edital e pelo seu respectivo valor, possibilitará organizar todos os formulários de análise, bem como os seus respectivos editais em uma pasta para fácil acompanhamento.

A análise deverá ser feita por você e seu grupo de trabalho, seja ele familiar ou profissional, pois permitirá tanto o envolvimento quanto o comprometimento de todos na busca de oportunidades com licitações de baixo risco. Haverá espaço para todos apresentarem suas percepções sobre o risco envolvido, nas diferentes dimensões do trabalho a ser realizado. No caso do Sr. Francisco, seu funcionário Zito tinha algo a dizer, mas não houve um espaço formal para que ele pudesse compartilhar suas percepções antes do processo de licitação.

Ao ler a pergunta, se todos os que estiverem avaliando o edital se sentirem 100% confortáveis com a capacidade de atender o que está sendo questionado, responda “SIM”. E se tiverem absoluta certeza de que não conseguirão atender ao que está sendo questionado, responda “NÃO”.

Se não houver consenso de todos, mesmo tendo realizados os levantamentos e as pesquisas necessários para responder ao item, e ainda assim não sentirem segurança quanto a atender ao que está sendo questionado, responda “NÃO SEI”.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



Apenas uma dessas três alternativas deverá ser marcada para todos os 10 itens do questionário. As perguntas foram feitas de modo abrangente para que permitam a adaptação a qualquer tipo de licitação para o fornecimento de bens e serviços.

1) Conseguiremos entregar o material ou serviço no prazo?

Essa questão é fundamental para você avaliar sua capacidade de produção e entrega dos produtos. Muitos editais tratam exatamente de produtos e/ou serviços com que você trabalha; no entanto, possuem prazos muito exígios de entrega do material ou serviço.

2) Ao analisarmos algumas variáveis que não dependem de nós, como sazonalidade, safra, disponibilidade de matéria-prima etc., perguntamos: Teremos condições de suprir essas restrições com nosso próprio recurso para atendermos ao pedido, caso sejamos declarados vencedores?

Nesse caso é importante ressaltar que a responsabilidade pelo fornecimento independe de aspectos comerciais, por exemplo: uma MPE que fornece alface para a Prefeitura. Considerando que ela tivesse um imprevisto de geada, seca, alagamento e perdesse toda a sua produção em um determinado mês, ainda assim, ela teria condições de suprir esses recursos e honrar a entrega?

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



Sua empresa teria condição de suportar uma perda no valor de R\$ 80 mil – ainda que oriunda de um imprevisto –, honrar a entrega e não comprometer a sua produção?

Não se esqueça de que a autoanálise está baseada num edital de licitação na qual você quer muito participar. Se, ao final da análise, o risco é alto, melhor não participar. Você só deve participar de licitações de valor mais baixo e com risco considerado entre baixo e médio. Nunca deve participar de licitações de alto risco.

É importante ressaltar que o nível de risco está diretamente ligado à capacidade de produção, econômica e financeira de qualquer empresa.

3) Os custos de transporte, mão de obra, impostos, embalagem e outros indiretos de qualquer natureza estão inclusos no preço que pretendemos praticar?

Você deverá verificar em sua empresa quais são os custos diretos e indiretos. Muitas vezes conseguimos praticar determinado preço para a venda de produtos, porque temos mão de obra ociosa. Nesse caso é preciso pensar que aumentar a produção poderá ocupar a força de trabalho que já está disponível.

Às vezes, a ampliação de mais um canal de negócio exige contratação de mais pessoas para que possamos aumentar a entrega, e frequentemente o acréscimo nos postos de trabalho é desconsiderado na composição dos custos.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



É importante que você observe os custos de transporte. Por exemplo: Uma empresa com sede em Porto Alegre participa de uma licitação no Acre para fornecer 2 caixas de canetas. Se essa empresa ganhar a licitação, o que você acha que vai acontecer? Será que vai ser vantajoso pagar o transporte desse produto para entregá-lo?

Por isso é tão importante você ser cuidadoso com esse custo.

4) Será que nós entendemos exatamente o que teremos de entregar, em que prazo, em qual local e com que nível de qualidade. Teremos condições de substituir algum produto, ou todos, se eles não forem aceitos pelo Comprador?

Uma situação muito comum é o empreendedor ter dúvida quanto ao que deverá exatamente entregar.

Caso você tenha dúvida quanto aos produtos e/ou serviços a serem entregues, deverá esclarecer junto ao comprador exatamente o que ele quer; pois, se apresentar uma proposta de preços pensando que terá que entregar um produto e, ao sair vencedor, descobrir que o item a ser entregue era outro, terá que cumprir a qualquer custo a entrega.

Esse erro é muito comum, pois “na pressa” normalmente o empreendedor não observa com calma os detalhes e as especificações constantes do edital.

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



Por exemplo: no caso de uma empresa fornecedora de uniformes que já fornecia uniformes para a prefeitura. Por ser esse o seu principal negócio e por possuir matéria-prima suficiente, baixou os preços para que fosse novamente vencedora. No entanto, no momento da entrega da mercadoria, descobriu que a cor da Administração mudara e que, inclusive, já estava descrito no edital. Resultado, todo o produto foi perdido. O erro cometido foi o mau的习惯 de achar que já havia ganhado e não houve o cuidado de verificar EXATAMENTE o que deveria entregar.

Caso o produto não esteja dentro das especificações pedidas no edital, ele deverá ser substituído.

A empresa poderá incorrer em sanções e multas pela não entrega da mercadoria dentro do que foi especificado.

5) Sabemos qual o nosso preço mínimo para essa oferta? O preço mínimo cobre todos os custos? (Nunca reduza o valor da oferta abaixo do preço mínimo decidido em conjunto.)

A definição do preço mínimo deve ser o valor mais baixo que você deve praticar no momento da participação do Pregão.

Esse preço mínimo deve ser definido com a participação de todos que podem colaborar para que ele seja o mínimo que garanta alguma rentabilidade à sua empresa; deve prever

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



todos os custos e a margem de lucro considerada segura para o processo. Baixar o valor além do preço mínimo pode acarretar um risco muito alto a sua empresa, pois, uma vez formalizado o contrato, os produtos deverão ser entregues, mesmo que você tenha prejuízo na venda.

Você deve desistir do negócio se o valor da licitação ultrapassar o preço mínimo definido no momento da Análise de Risco. Essa é uma decisão que deve ser tomada com a cabeça tranquila, e não no calor de uma disputa de preços, pois é melhor aguardar outra oportunidade para fornecer com lucro do que ter prejuízo na entrega dos materiais.

6) Conseguiremos sobreviver se ocorrer atraso no pagamento? E se esse atraso for maior do que seis meses?

A partir dessa pergunta, é necessário considerar, com muito critério, a capacidade financeira de sua empresa, pois um mês sem capital de giro é suficiente para criar grandes embaraços e muitos prejuízos.

É fato que o atraso no pagamento deve ser considerado para o valor total da licitação à qual você está concorrendo; ou seja, ao se comprometer com uma entrega no valor de R\$ 80 mil, deve-se considerar os gastos para produzir o bem ou para prestar o serviço, para entregar o equivalente aos R\$ 80 mil e estar preparado para ficar meses sem receber!

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



Fique esperto! É necessário ter cautela na análise financeira quanto ao capital de giro, pois os atrasos no pagamento variam entre os diferentes órgãos compradores. Há tanto compradores que pagam em dia quanto os que atrasam por vários meses. Você deve buscar os compradores que pagam em dia antes de se comprometer com grandes volumes. Uma boa tática para saber se o órgão está pagando é ganhar apenas poucos itens de uma licitação.

7) Conseguiremos nos comprometer com essa entrega sem prejudicar o dia a dia da organização/empresa/produção?

A opção pelo fornecimento para a Administração Pública, como um novo canal de negócios, pressupõe a manutenção de todos os

atuais, ou seja, não se pode permitir que uma venda comprometa o andamento de todo o seu negócio. Trata-se de um risco que poderá levar sua empresa a ter prejuízo, comprometendo, inclusive, sua sobrevivência, como foi o caso da papelaria do Sr. Francisco.

Você deve calcular se o fornecimento exigirá gastos com contratação de mão de obra ou qualquer outro. Cabe avaliar sua capacidade de produção para então tomar a melhor decisão.

8) Podemos fazer a entrega sem comprometer a matéria-prima dos outros pedidos?

Essa pergunta diz respeito ao controle do estoque e à obtenção de matérias-primas. Serve justamente para evitar que ocorra um

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



esvaziamento da capacidade produtiva, levando ao não atendimento de clientes antigos que contam com o seu fornecimento.

É possível fazer um processo de transição, ou seja, utilizar parte do estoque disponível para atender à nova demanda e, progressivamente, ir respondendo às mercadorias. No entanto, esse aspecto deverá ser mensurado para evitar prejuízos ou cálculos indevidos.

De qualquer forma, essa transição não poderá comprometer a entrega nem a credibilidade da sua empresa com os clientes atuais.

9) Conhecemos claramente quais são os passos para receber o dinheiro? (O órgão para o qual pretendemos fornecer está pagando em dia? Se não está, atrasa quanto tempo? Alguns dias? Meses?)

Na maioria das vezes, você, ao fornecer pela primeira vez, desconhece os passos para receber o seu dinheiro.

Você pode perfeitamente aprender os passos para receber o pagamento; isso faz com que sua empresa, nas operações futuras, esteja mais apta a cumprir os procedimentos exigidos.

Às vezes, as Administrações Públicas atrasam os pagamentos por problemas internos,

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



de natureza burocrática. Por exemplo: necessidade de envio de nota fiscal, falta de disponibilidade de serviço de tramitação interna etc.

O pagamento também atrasa porque o processo de liquidação das despesas (ou seja, a verificação da regularidade de todos os passos que precisam ser cumpridos para autorizar o pagamento) é demorado e envolve a validação de diferentes órgãos. Você não receberá o pagamento no dia seguinte ao da entrega da mercadoria, pois há um processo formal a ser cumprido para autorizar essa transação financeira.

Conhecer a realidade sobre o pagamento das compras permite a você se preparar para

que efetivamente possa obter êxito no fornecimento para a Administração Pública.

10) Conseguiremos tocar o nosso dia a dia e manter todos os impostos pagos (em dia) durante todo o contrato? (Sabendo que isso é condição para receber os pagamentos junto aos Compradores públicos?)

Durante o fornecimento para a Administração Pública é fundamental que sua empresa esteja regular por todo o período, pois, caso haja alguma restrição fiscal ou trabalhista, esta impedirá ao comprador efetuar o pagamento referente ao fornecimento.

Quando se fornece para o Governo, é importante manter sempre a regularidade

07

ANÁLISE DOS RISCOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO LICITATÓRIO



fiscal, pois ela é a garantia de contratação e pagamento para o fornecedor.

Como analisar as respostas do questionário?

Diante da análise efetuada pelo preenchimento do questionário, onde poderá ser avaliada a gravidade do risco, são sugeridas ações que orientam você a tomar providências para participar ou não de determinada licitação. A seguir apresentamos uma lista de sugestões para que você tomar a melhor decisão.

| RISCO | RESULTADO DO QUESTIONÁRIO |
|--|---|
| ALTO | Quando as respostas “SIM” forem inferiores SEIS , será considerada uma participação de ALTO RISCO . |
| MÉDIO | Quando as respostas “SIM” estiverem entre SETE e OITO , será considerada uma participação de MÉDIO RISCO . |
| BAIXO | Quando as respostas “SIM” forem superiores a NOVE , será considerada uma participação de BAIXO RISCO . |
| ALTO RISCO - O QUE FAZER? | |
| 1. Não participar da licitação ou do processo de aquisição; | |
| 2. Procurar processos de valores mais baixos ou com condições objetivas em que a sua oferta possa ser a mais competitiva; | |
| 3. Tentar concorrer apenas em itens de uma licitação, e não no processo como um todo. | |
| MÉDIO RISCO - O QUE FAZER? | |
| 1. Decidir em grupo se o risco de participar vale a pena; | |
| 2. Prever alternativas, garantindo reserva financeira, estoque, estar preparado para atrasos de pagamento, entre outras coisas; | |
| 3. Participar de diferentes licitações e de processos com valores mais baixos (cotações eletrônicas) e fazer ofertas apenas em itens da licitação. | |
| BAIXO RISCO - O QUE FAZER? | |
| 1. Participar da licitação; | |
| 2. Procurar aprender, ganhando processos de valores mais baixos ou concorrendo em itens de licitações e, progressivamente, partir para licitações de valores maiores ou com gestão de contratos; | |
| 3. Repetir o processo em editais diagnosticados de baixo risco para tornar a licitação uma fonte recorrente de lucro, com baixo risco. | |



SEBRAE
SEMANA
DO MEI

0800 570 0800 | sebrae.com.br

