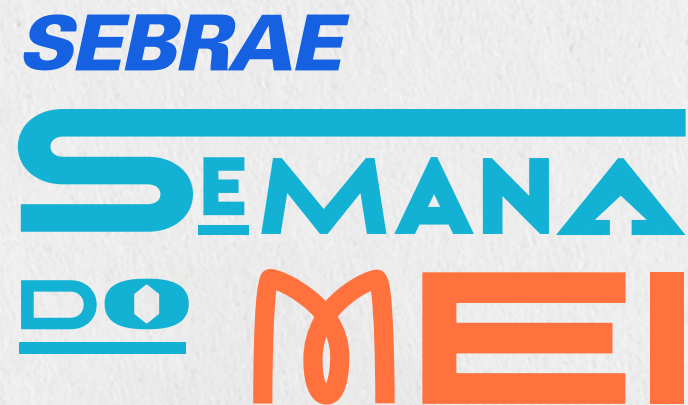




SEBRAE



SEBRAE
SEMANA
DO MEI



Licitações



Preparando uma proposta vencedora

sumário

- 01** O Edital de Licitação
- 02** Preparação da Proposta de Preço
- 03** Lançamento das Propostas
- 04** Fase de Lances
- 05** Fechamento
- 06** Recursos e Acompanhamento do processo



Licitação

Quanto mais maduro for o seu conhecimento sobre as compras governamentais, mais segura será sua participação frente às oportunidades de negócios e mais efetiva a sua capacidade de identificação e controle dos riscos.

01

PREPARAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE HABILITAÇÃO



O art. 62 da Lei nº 14.133/2021, trata das exigências de documentação para que você possa ser habilitado a participar de uma licitação, ou mesmo para qualquer contratação ou aquisição pela entidade pública.

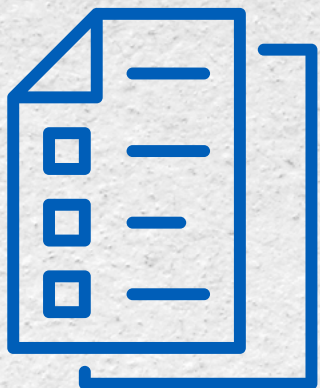
Art. 62. A habilitação é a fase da licitação em que se verifica o conjunto de informações e documentos necessários e suficientes para demonstrar a capacidade do licitante de realizar o objeto da licitação, dividindo-se em:

- I - jurídica;
- II - técnica;
- III - fiscal, social e trabalhista;
- IV - econômico-financeira.

A habilitação tem por finalidade garantir que o licitante, na hipótese de ser o vencedor do certame, tenha condições técnicas e financeiras, e idoneidade para adequadamente cumprir o contrato objeto da licitação.

01

PREPARAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE HABILITAÇÃO



A habilitação jurídica consiste em verificar a personalidade jurídica da empresa.

A documentação relativa à habilitação jurídica, consistirá em: cédula de identidade, ato constitutivo, registro comercial, entre outros.

A habilitação técnica consiste em comprovar experiência com características semelhantes ao objeto da licitação.

A regularidade fiscal corresponde à apresentação dos documentos descritos no edital para fim de habilitação que comprovam que a empresa licitante está cadastrada e regular com a Fazenda e com os órgãos tributários da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

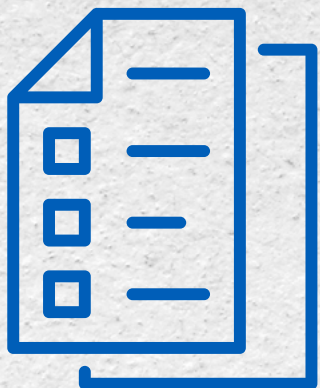
A Lei nº 12.440/2011 incluiu a regularidade trabalhista como requisito de habilitação para a licitação e previu prova de inexistência de débitos inadimplidos perante a justiça do trabalho, mediante apresentação de certidão negativa.

A habilitação econômico-financeira tem por finalidade a comprovação da boa situação financeira da empresa e deverá ser avaliada mediante aplicação de índices contábeis previstos no ato convocatório de forma objetiva.

Empresário, é importante que você prepare a documentação: qualquer erro nessa preparação pode levar à inabilitação da empresa, por isso é necessária muita atenção.

01

PREPARAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO DE HABILITAÇÃO



É necessário prestar muita atenção nas regras do edital, pois pode haver outros documentos solicitados para a habilitação, devido às especificidades dos produtos a serem licitados. Outra ação importante é a verificação dos prazos de validade de cada documento, principalmente das certidões, cujos prazos expiram rapidamente.

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

PREPARAÇÃO DA PROPOSTA DE PREÇO



Efetuada a análise do Termo de Referência e dos Riscos envolvidos no processo de fornecimento ao governo, chegou a hora de preparar a proposta com os valores que deverão ser lançados no sistema de disputa. Nesse momento é importante ter em mente três pressupostos que irão nortear o estabelecimento dos preços:

Primeiro qual a modalidade de licitação, que define a forma de disputa, se Pregão ou Concorrência, pois no caso de Diálogo Competitivo a forma é diferente.

Segundo pressuposto é o critério de julgamento, pois se o critério de julgamento for de menor preço ou maior desconto por item, você deverá se preparar para ter em mente que haverá disputa de preços online para definição do vencedor da etapa de lances, caso seja técnica e preço você deverá avaliar bem os critérios de pontuação na parte técnica, pois ela é fundamental para a definição do vencedor. Nesse caso é importante você entender qual o peso da qualidade técnica do fornecimento em relação ao preço e procurar obter uma boa nota técnica, pois ela é que definirá qual o vencedor da licitação.

PREPARAÇÃO DA PROPOSTA DE PREÇO



O terceiro ponto é o modo de disputa que deve ser levado em consideração juntamente com o critério de julgamento, pois caso o critério de julgamento seja menor preço ou maior desconto o modo de disputa deverá ser aberto ou aberto e fechado, que significa que teremos uma fase de lances iniciais e encerrada essa etapa serão selecionados os melhores classificados em relação à melhor oferta, um percentual em relação a melhor oferta que deverá estar expresso no edital, passando esses selecionados para uma única oferta fechada para definição do vencedor da licitação. Não se esqueça que nesse modo de disputa você deverá definir qual o valor mínimo aceitável para que sua empresa não tenha prejuízo.

Ainda nesse terceiro ponto poderemos ter o modo de disputa fechado e fechado e aberto, perceba que nesse modo de disputa não se permite o critério de julgamento de menor preço ou maior desconto, portanto somente poderemos ter o critério de técnica e preço. Nesse modo de disputa teremos a apresentação da proposta inicial para o caso de fechado e a definição do vencedor será o que apresentar a melhor oferta, mas no caso de fechado e aberto, teremos a seleção de um grupo de fornecedores que deverão ter suas propostas dentro de um percentual, estabelecido em edital, da melhor proposta e que deverão efetuar lances sucessivos até o encerramento da disputa. Nesse caso também é importante ter um valor mínimo a ser praticado para que não ocorra prejuízos no fornecimento.

02

PREPARAÇÃO DA PROPOSTA DE PREÇO



Importante ressaltar que para elaboração da proposta de preços, todos os custos referentes ao fornecimento deverão ser considerados, tais como: logística, custo de mercadorias, serviços, embalagens, financeiro, etc. para que o preço inicial, bem como o final da disputa possam estar dentro do aceitável para evitar prejuízos no fornecimento.

LANÇAMENTO DAS PROPOSTAS



Elaboradas as etapas de preparação da documentação de habilitação e de propostas, você deverá identificar qual a forma de licitação, se presencial ou eletrônica, visto que no caso de presencial toda a documentação e a proposta deverão ser impressas e colocadas em envelopes para entrega no dia e horário da licitação. Já no caso de Eletrônica, você deverá identificar qual será o portal em que a disputa deve ser realizada, informação que deverá estar no edital de licitação.

Identificado o portal em que será realizada a licitação, haverá duas possibilidades:

Caso a licitação ocorra no portal do governo federal, o www.compras.gov.br, você já deverá ter feito o cadastro de sua empresa no SICAF, que é o Sistema de Cadastro do Governo Federal e deverá ter anexado toda a documentação de habilitação para participar da licitação. Nesse caso você não deverá se preocupar com esta etapa, passando para o lançamento da proposta no Portal de Compras do Governo Federal, www.compras.gov.br e fazer o login de sua empresa, e na opção, Pregão Eletrônico, clicar em Proposta / Cadastrar/Excluir, lançar a proposta e marcar todas as declarações necessárias e aguardar a data e horário para o início da disputa.

03

LANÇAMENTO DAS PROPOSTAS

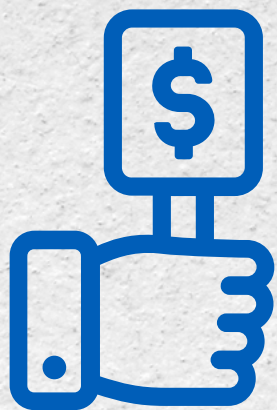


Caso a licitação ocorra em outro portal de licitação, você deverá identificar em qual plataforma a licitação ocorrerá, entender qual cadastro será obrigado a fazer e quais custos estão envolvidos na operação. Lembre-se que esses custos, deverão fazer parte de seu custo fixo, se for obrigado o pagamento para participar da licitação ou, se for sobre o sucesso da licitação deverá ser incluído no custo total do fornecimento.

Identificada a plataforma e os procedimentos para a participação na licitação, você deverá decidir se participa ou não da licitação. Caso afirmativo deverá providenciar a documentação necessária para cadastrar a proposta no portal e preparar a proposta, nos moldes do portal Comprasnet. Caso negativo deverá aprender com o processo e acompanhar o edital no portal para adquirir experiência em licitações para futuras participações.

04

FASE DE LANCES

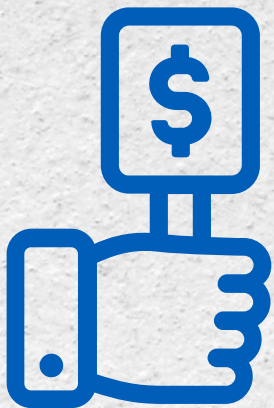


A fase de lances é uma das mais importantes para o sucesso no processo de comercialização com entidades públicas, pois é o único meio de acessar os portais de disputa eletrônica, portanto a qualidade no acesso à internet e a utilização de computador com desempenho relativamente bom são fundamentais para o sucesso.

Na data e horário agendados para o certame, você deverá efetuar o login no sistema de disputa para iniciar a fase de lances. Importante você verificar no edital da licitação quais os procedimentos e os tempos para a execução de cada etapa na disputa de pregão, onde o critério de julgamento sempre é o menor preço e o modo de disputa aberto. Isso é fundamental para que você saiba quando efetuar seus lances, não se esquecendo que o valor limite para os lances foi definido previamente e deverá ser seguido.

04

FASE DE LANCES



Terminada a fase de lances, você deverá avaliar se há algum procedimento que esteja em desacordo com a legislação. Caso identifique você deverá declarar a intenção de recurso com os motivos para tal solicitação. Se aceita pelo agente de contratação você terá 3 dias úteis para apresentar seu recurso. Finalizada a disputa e definido o vencedor, o agente de contratação encaminha o processo para a autoridade competente que homologará a licitação e solicitará que seja elaborado o respectivo contrato.

FECHAMENTO



Para obter bons resultados nos processos licitatórios, o empresário precisa dedicar um tempo para conhecer toda a legislação e as respectivas atualizações, bem como compreender cada fase do Pregão.

Ler todo o edital do Pregão, buscando as informações necessárias, tais como: documentos para habilitação, tipos de produtos, aprovação de amostras, modelos de proposta são fundamentais para que o empresário tenha êxito. Quando o edital não está claro ou mesmo exige documentos que a lei não autoriza, o empresário deve solicitar a impugnação do edital.

A utilização da modalidade de Pregão Eletrônico, por parte dos entes públicos, vem superando as outras modalidades de licitação. A economia gerada e a redução da burocracia fizeram com que o Governo Federal editasse o Decreto nº 10.024/2019, que determina aos demais entes a utilização da modalidade de Pregão, na forma eletrônica para a realização

05

FECHAMENTO



de processos licitatórios quando envolverem recursos de transferência voluntária da União.

Você deve estar atento a todos os momentos do processo licitatório, desde a fase inicial com a leitura do edital, do termo de referência e as regras da licitação, bem como identificar qual a plataforma de disputa eletrônica, se for o caso, preparar a documentação, perpassando pela participação na sessão pública e até a assinatura do contrato ou da Ata de Registro de Preço. Na parte 5 desse curso, será abordada a sua participação na sessão pública de um Pregão Eletrônico.

RECURSOS E ACOMPANHAMENTO DO PROCESSO



Conhecer e operar os portais de compras da União, dos Estados e dos Municípios é fundamental para transformar a licitação pública em um novo canal de negócios.

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

- Conhecer os principais portais de compras públicas dos entes públicos.
- Predispor-se a buscar informações sobre as oportunidades nos portais de compras públicas.
- Acessar os portais de compras públicas em busca de novas oportunidades de negócios.

RECURSOS E ACOMPANHAMENTO DO PROCESSO



Recursos e Acompanhamento do processo

As tecnologias existentes facilitam a vida do setor privado e, também, do setor público. Criar condições para utilizar essas tecnologias e modernizar o canal de comunicação entre compradores e fornecedores foi um dos maiores desafios alcançados nos tempos atuais. Os portais de compras públicas tornaram-se ferramentas essenciais para a negociação eletrônica entre setor público, interessado em contratar, e o setor privado, interessado em vender.

As plataformas de pregão eletrônico

A Lei nº 14.133/2021, nos artigos. 174 a 176, criou um portal público para divulgação de Editais e Contratos Administrativos denominado Portal Nacional de Contratações Públicas - PNCP

SEBRAE

**SEMANA
DO MEI**

0800 570 0800 | sebrae.com.br

