

5

Apresentando as propostas

**Trilha de
licitações públicas**



© 2022. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR
Todos os direitos reservados.

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

Informações e contato:

SEBRAE/PR

Rua Caeté, 150 – Prado Velho.

CEP 80220-300 – Curitiba – PR

Telefone: (41) 3330-5757

Internet: www.sebraepr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Fernando Moraes

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta

Julio César Agostini

José Gava Neto

Gerente da Unidade de Gestão e Inovação de Produtos

Joana D’Arc Julia de Melo

Gerente da Unidade de Ambiente e Negócios

Luiz Antonio Rolim de Moura

Coordenação Técnica do Desenvolvimento - Unidade de Ambiente

Juliana Marina Schvenger

Consultor Conteudista

Ivanês da Gloria Mattos – PRO-CRIARE – CONSULTORIA E CRIAÇÃO LTDA

Consultora Educacional

Stella Maria Cordeiro de Oliveira – Ars Sapiens – Desenvolvimento de Pessoas Ltda.

Editoração e Revisão de Texto

Ceolin e Lima Ltda.

SUMÁRIO



1. INTRODUÇÃO	4
2. APRESENTANDO AS PROPOSTAS	7
2.1 – GARANTIA	7
2.2 – MODOS DE DISPUTA	8
2.3 – LANCES	8
2.4 – EMPATE	9
2.5 – DESCLASSIFICAÇÃO DAS PROPOSTAS	11
2.6 – DILIGÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO	13
3. REFERÊNCIA	15

1. INTRODUÇÃO

Prezado(a) participante!

Vender para o governo é uma excelente oportunidade para os Microempreendedores Individuais, pois abre as portas para novas oportunidades de ampliar e fortalecer o seu negócio.

O Estado, quando promove as compras governamentais, oferece aos pequenos negócios a possibilidade de participar da geração de renda e do desenvolvimento econômico dos estados e municípios brasileiros.

A **Trilha de Licitações Pública** é direcionada a você, microempreendedor individual (MEI), e tem por objetivo lhe apresentar as informações necessárias para que possa identificar oportunidades, realizar seu planejamento e análise das licitações e chegar ao sucesso.

Por meio deste material, que será dividido em sete cartilhas, traremos as informações necessárias para que os MEIs possam participar dessa grande rede de fornecedores nos processos de compras públicas do governo.

Com o intuito de agregar valor ao seu aprendizado este produto tem como propósito criar as condições necessárias para o desenvolvimento das competências que se seguem.

Dimensão cognitiva

- » Compreender os principais conceitos e atores atuantes nas licitações públicas.
- » Conhecer todos os aspectos e exigências para o MEI participar de um processo licitatório.

- » Conhecer as regras e as principais mudanças da nova legislação que, atualmente, regem as licitações.
- » Conhecer sobre os tópicos especiais das licitações para o MEI participar das compras públicas.

Dimensão atitudinal

- » Desenvolver mudança de foco do MEI em relação ao mercado de compras governamentais.
- » Adotar uma postura proativa em relação a participação do MEI em licitações.

Dimensão operacional

- » Aplicar os conhecimentos adquiridos para que o MEI possa participar de processos licitatórios e compras governamentais.
- » Praticar o passo a passo para participar das compras governamentais.

Para atingir estas competências a ***Trilha de Licitações Pública***, abordará os seguintes temas:

Parte 1 – Licitações – Preparando-se para Vender

Parte 2 – Licitações – Buscando Oportunidades

Parte 3 – Entendendo as Licitações

Parte 4 – Conhecendo as Licitações

Parte 5 – Apresentando as Propostas

Parte 6 – Encerramento da Licitação

Parte 7 – Tópicos Especiais da Licitação

A **Trilha de Licitações Pública** – Parte 5, irá propiciar a você o conhecimento sobre o tema: **Apresentando as Propostas**, em que serão apresentados os seguintes conteúdos:

- » Garantia
- » Modos de disputa
- » Lances
- » Empate
- » Desclassificação das propostas
- » Diligências da administração



Para fortalecer seu aprendizado sugerimos que realize a **Oficina Compras Governamentais**, que é realizada no formato presencial com duração de 3 horas.

Sucesso na sua jornada de aprendizagem!

2. APRESENTANDO AS PROPOSTAS

2.1 – GARANTIA

A garantia é a responsabilidade assumida pelo vendedor de entregar a mercadoria isenta de defeitos e em condições de funcionamento (DICIO, 2022). No caso das licitações, a garantia está prevista na nova Lei de Licitações e pode ser exigida a critério da administração contratante e mediante previsão no edital, nos casos de prestação de garantia nas contratações de obras, serviços e fornecimentos.

A garantia contratual é uma forma de provar que o fornecedor terá a capacidade e o compromisso de entregar o serviço contratado e, se assim não o fizer, o poder público não terá prejuízos, caso o contrato não seja cumprido.

Os tipos de garantia exigidos são:

- » Caução em dinheiro;
- » Seguro-garantia; ou
- » Fiança bancária emitida por um banco autorizado a operar no país.



Assim, o MEI deve ficar atento ao edital da licitação que pretende participar, para verificar se o ente público está exigindo garantia naquele caso específico.

2.2 – MODOS DE DISPUTA

O modo de disputa na licitação está relacionado à fase de apresentação das propostas e lances eletrônicos para que os interessados façam suas ofertas.

Os modos podem ser:

- » **Aberto** – aqui os licitantes apresentarão suas propostas por meio de lances públicos e sucessivos, crescentes ou decrescentes.
- » **Fechado** – nesse caso as propostas permanecerão em sigilo até a data e hora designadas para sua divulgação.

2.3 – LANCES

O lance é a fase em que os interessados apresentam suas propostas de acordo com as regras contidas no edital da licitação e dentro dos prazos ali estabelecidos. No entanto, existe um prazo mínimo, determinado na legislação, que a administração pública deve respeitar para o oferecimento dos lances, quais sejam:

- » **Para aquisição de bens:** oito dias úteis, se adotado o julgamento por menor preço ou maior desconto; quinze dias úteis, se adotado outro critério de julgamento.
- » **Para contratação de serviços comuns e de obras e serviços comuns de engenharia:** dez dias úteis, quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto.
- » **Para contratação de serviços especiais e de obras e serviços especiais de engenharia:** 25 dias úteis, quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto.
- » **Quando o regime de execução for de contratação integrada:** 60 dias úteis.

- » **Quando o regime de execução for de contratação semi-integrada ou para contratação de serviços e obras não abrangidos pelas hipóteses anteriores:** 35 dias úteis.
- » **Quando o critério de julgamento for de maior lance:** 15 úteis.
- » **Quando o critério de julgamento for de técnica e preço ou de melhor técnica ou conteúdo artístico:** 35 dias úteis.

2.4 – EMPATE

O objetivo da licitação é de selecionar a proposta mais vantajosa à satisfação do interesse público em questão.

Além disso, temos ainda os seguintes objetivos:

- » Assegurar tratamento isonômico entre os licitantes, bem como a justa competição.
- » Evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis e superfaturamento na execução dos contratos.
- » Incentivar a inovação e o desenvolvimento nacional sustentável.

Mas poderá ocorrer a situação de empate entre as ofertas feitas pelos diversos interessados e será na fase do julgamento que a administração pública irá decidir sobre a aceitação das propostas ofertadas pelas licitantes e consequente classificação.



Aqui o MEI deve ficar atento para que sejam obedecidos os critérios de desempate mais favoráveis aos micros e pequenos empreendedores, pois eles têm preferência para situações de empate. O microempreendedor poderá fazer uma nova proposta com valor inferior à do licitante que seria o vencedor.

Essa situação é considerada quando “as propostas apresentadas pelas microempresas e empresas de pequeno porte sejam iguais ou até dez por cento superiores à proposta mais bem classificada”.

No pregão, o intervalo percentual é de até 5% (cinco por cento) superior ao melhor preço.

2.5 – DESCLASSIFICAÇÃO DAS PROPOSTAS

Pode ocorrer casos em que a administração pública tenha que desclassificar as propostas apresentadas por elas estarem em desconformidade com as exigências contidas no edital de licitação.

Vícios insanáveis – o vício ou defeito é tudo aquilo que impede ou está desconforme com os padrões estabelecidos na lei e no edital e que possa acarretar a anulação da participação do interessado.

Os **vícios insanáveis** são aqueles que não podem ser aproveitados por terem descumprido as regras previstas na legislação e no edital de licitação.



Mas há também os vícios sanáveis, que são aqueles que a administração pública pode reaproveitar, a depender da dimensão do erro.

Como de **vício sanável** pode-se citar o caso em que uma proposta foi apresentada em modelo diverso do edital, mas obedeceu a todo conteúdo exigido. Exemplo: a ausência de numeração das páginas da proposta ou documentação pode ser resolvida com a numeração e organização dos documentos na ordem exigida pelo edital.

Quando houver **vícios insanáveis**, a administração pública deverá desclassificar o licitante. No entanto, quando o vício for sanável e a critério da administração pública, poderá ser aceita a proposta.

Serão desclassificadas as propostas que:

- I. **Não obedecerem às especificações técnicas pormenorizadas no edital** – trata-se do conjunto de requisitos técnicos a serem atendidos por um produto ou serviço e contidos no edital da licitação.
- II. **Apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação** – Preços inexequíveis são aqueles aferidos com base no valor orçado, que, por sua vez, deve retratar um preço de mercado. Na nova lei de licitações, a inexequibilidade aparece apenas para obras e serviços de engenharia, considerando-se “inexequíveis as propostas cujos valores forem inferiores a 75% dos valores orçados pela Administração”.



Porém, e nos demais casos de fornecimento de produtos e serviços, a administração pública selecionará a proposta que contenha o menor preço, atrelado aos padrões mínimos de qualidade.

- III. **Não tiverem sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela Administração** – Aquilo que será possível de ser cumprido perante a administração pública; que poderá ser executado.

IV. Apresentarem desconformidade – com quaisquer outras exigências do edital, desde que insanável.



Quando houver a desclassificação da proposta, o interessado licitante poderá ingressar com o recurso junto à administração pública para reverter a situação, nos casos previstos na legislação.

2.6 – DILIGÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO

Quando a Administração esbarrar em alguma dúvida (seja dela ou do licitante) ou perceber que a proposta apresentada está fora dos parâmetros legais e/ou contidos no edital ou, ainda, impossível de ser cumprida, ela poderá realizar diligências para aferir a sua exequibilidade ou exigir dos licitantes que ela seja demonstrada, de forma a permitir que o interessado apresente informações sobre a viabilidade e que a sua proposta não seja rejeitada.

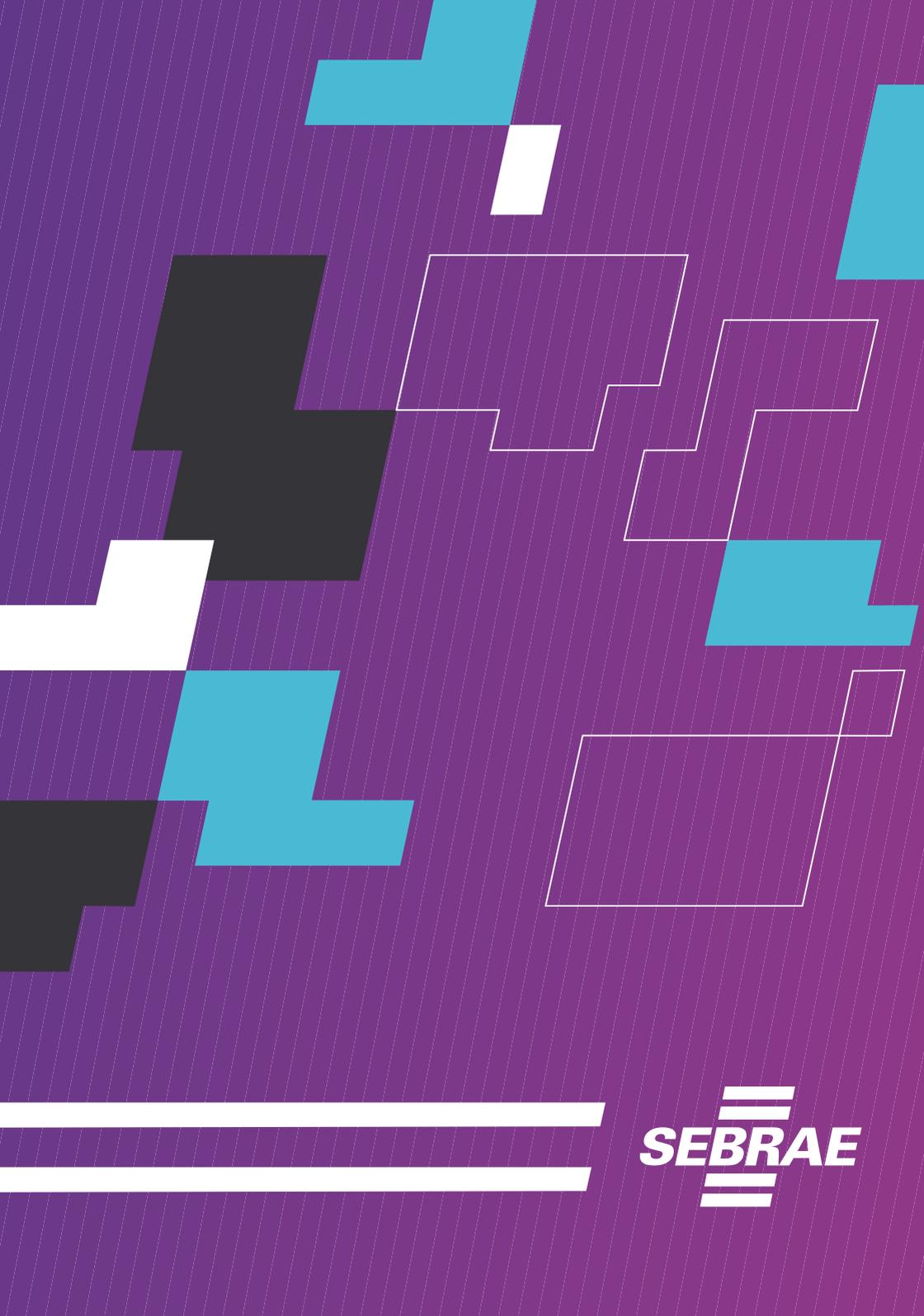
São exemplos de diligências:

- » A verificação in loco, que ocorre quando a comissão de licitação tem de ir em algum local específico para esclarecer ou avaliar alguma coisa, como para fazer a medição de um terreno para a construção de um prédio.

- » A exigência de amostras de acordo com o protótipo do objeto pretendido no edital da licitação.
- » Verificação e confirmação de certidões, certificações e outros documentos que sejam necessários para garantir a transparência dos processos licitatórios.

3. REFERÊNCIA

GARANTIA. *In*: DICIO, Dicionário Online de Português. Porto: 7Graus, 2022. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/garantia/>. Acesso em: 29 abr. 2022.



SEBRAE