

PRODUTO TÉCNICO TECNOLÓGICO:

Manual de Boas Práticas em Licitações





Cmdo 7ª RM

AÇÕES CONTRA CONDUTAS ANTICOMPETITIVAS EM PREGÃO ELETRÔNICO

| SOBRE O PTT

Trata-se de um manual de boas práticas em licitações, resultante da análise de pregões eletrônicos realizados de forma centralizada pelas Organizações Militares do Exército localizadas na Região Metropolitana do Recife, com ênfase na observação sistematizada das práticas anticompetitivas de empresas licitantes. Possui o intuito de contribuir com estudos sistemáticos sobre práticas anticompetitivas e minorar seus efeitos em procedimentos licitatórios, bem como apresentar contribuição para os gestores, que poderão se antecipar a problemas nos futuros certames.

| INSTITUIÇÃO ESTUDADA

Grupo de Coordenação e Acompanhamento de Licitações e Contratos do
Comando da 7ª Região Militar - GCALC/7

| PÚBLICO ALVO

Militares inseridos em funções relacionadas às aquisições
públicas

| Sumário

1 Objetivos

2 Contextualização

3 Ações contra condutas anticompetitivas

4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

5 Vocabulário licitatório

Referências

1 Objetivos

- | Descrever ações anticompetitivas praticadas por licitantes;
- | Indicar possíveis estratégias da comissão de licitação que possam contribuir para mitigar práticas anticompetitivas;
- | Contribuir com a qualidade e eficiência nas contratações;
- | Ampliar as opções de controle.

2 Contextualização

| O Exército Brasileiro integra a Administração Pública Direta e suas Organizações Militares (OM) são estruturas do Comando do Exército que possuem denominação oficial, quadro de organização e quadro de cargos previstos próprios, possuindo autonomia administrativa para realização de procedimentos licitatórios.

| Seguindo o preceito constitucional, as OM do Exército realizam obrigatoriamente procedimentos licitatórios para aquisição de bens e serviços.

| Os Comandos de Região Militar (Cmdo RM) detêm em sua estrutura o Grupo de Coordenação e Acompanhamento de Licitações e Contratos (GCALC), responsável pelo planejamento e distribuição de pregões eletrônicos centralizados para as OM localizadas em sua sede.

| Tendo em vista a vultosa quantidade licitada para atender a necessidade de todas as OM em um mesmo conglomerado urbano, qualquer conduta lesiva das empresas participantes do procedimento licitatório com intuito de obtenção de vantagem, interfere de maneira significativa na cadeia de suprimento.

| Condutas lesivas contribuem tanto para retardar a contratação quanto para onerar seu custo, atentando contra princípios basilares da Administração Pública, o que postula a necessidade de especialização e aprimoramento do agente ligado ao setor de aquisições.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Empresas atuando em conluio

Identificar a ocorrência de conluio entre empresas em pregões eletrônicos é uma tarefa complexa que exige investigação e análise criteriosa. Para isso, deve-se adotar procedimentos para averiguar e em seguida medidas para desfazer o conluio

Conhecer o funcionamento do pregão eletrônico

Familiarize-se com as regras e regulamentos dos pregões eletrônicos, bem como com as normas específicas que regem o setor em questão. Isso permitirá compreender melhor os processos envolvidos e os possíveis indicadores de conluio.

Instruir-se sobre os licitantes habituais

Identificar quais empresas costumam participar regularmente dos pregões eletrônicos no setor em questão. Empresas que sempre aparecem como concorrentes podem levantar suspeitas, especialmente se elas têm relacionamento próximo fora dos pregões.

Analisar padrões de comportamento

Analisar os históricos de lances e propostas das empresas que participam dos pregões. Procurar por padrões suspeitos, como uma sequência repetitiva de valores ou uma diferença mínima de preço entre os lances.

Investigar similaridade nas propostas

Verificar se há semelhanças excessivas entre as propostas das empresas concorrentes, tais como formatação dos documentos e até erros gráficos coincidentes. Isso pode ser um indicativo de acordo prévio para estabelecer preços ou dividir o mercado.

Verificar a rotatividade de vencedores

Observar se sempre as mesmas empresas vencem os pregões eletrônicos. Se um grupo seleto de empresas ganha repetidamente, isso pode indicar uma distribuição injusta de contratos.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Empresas atuando em conluio

Comparar preços com contratos anteriores

Comparar os preços oferecidos nos pregões eletrônicos com os preços de contratos anteriores do mesmo serviço ou produto. Se houver discrepâncias significativas, isso pode ser um sinal de manipulação.

Pesquisar sobre a atuação das empresas

Procurar informações sobre as empresas concorrentes fora do âmbito dos pregões eletrônicos. Verificar se elas têm conexões pessoais ou comerciais que possam sugerir conluio.

Incitar denúncias de fontes anônimas

Estimular a participação de denunciante anônimos e estabelecer um canal que facilite o acesso das pessoas à Administração para fornecer informações sobre possíveis casos de conluio.

Oficiar a autoridade competente

Constatando elementos robustos de possível conluio entre licitantes, o pregoeiro tem o dever de informar ao Ordenador de Despesas por meio de DIEx, para que verifique a necessidade de instaurar processo administrativo no intuito de apurar a possível conduta fraudulenta.

Envolver órgãos competentes

Encontrando indícios sólidos de conluio por meio de apuração em processo administrativo, deve-se considerar a possibilidade de denúncia aos órgãos competentes responsáveis pela fiscalização e combate a práticas antiéticas e ilegais em licitações e contratos públicos.

Lembrando que a identificação de conluio é uma tarefa complexa e requer um trabalho cuidadoso. Os órgãos competentes têm a expertise necessária para investigar casos de fraude em licitações e punir os responsáveis, se for o caso. Portanto, é importante sempre contar com o auxílio das autoridades para conduzir as investigações adequadamente.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Entrega de material divergente do licitado

Quando uma empresa entrega um material diferente do que foi licitado em um processo de contratação pública, geralmente considera-se descumprimento do contrato, o que pode gerar consequências legais e administrativas. Com isso, deve-se antes de tudo:

Verificar a documentação

Primeiramente, é essencial verificar e documentar detalhadamente as diferenças entre o material recebido e o especificado na nota de empenho ou no edital de licitação. Isso envolve comparar as características técnicas, quantidades, marcas, modelos e demais especificações do produto.

Comunicar imediatamente

Assim que a divergência for identificada, é importante comunicar imediatamente o fornecedor ou a empresa responsável pela entrega. É recomendado entrar em contato por escrito, por meio de notificação formal, descrevendo de forma clara e objetiva as não conformidades identificadas.

Registrar as evidências

É fundamental fazer o registro de evidências fotográficas ou em vídeo, sempre que possível, para comprovar as diferenças entre o material entregue e o licitado. Isso fortalecerá o argumento em caso de necessidade de contestação futura.

Avaliar os impactos

Deve-se avaliar os impactos da divergência do material recebido. Considerar os aspectos operacionais, técnicos, financeiros e qualquer consequência relevante para o uso pretendido do material. Essa avaliação ajudará a determinar a gravidade da situação e quais medidas precisam ser adotadas.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Entrega de material divergente do licitado

Notificar formalmente e estipular prazo para regularização

O fornecedor deve ser notificado, solicitando a regularização da situação e estabelecendo um prazo para a substituição ou adequação do material entregue. Esse prazo deve ser razoável, considerando a natureza do produto e as necessidades da OM.

Avaliação das penalidades contratuais

Deve-se verificar as cláusulas contratuais relacionadas a penalidades e indenizações por descumprimento do contrato. Caso seja aplicável, avaliar a possibilidade de solicitar a aplicação dessas penalidades ao fornecedor, considerando os prejuízos decorrentes da entrega do material divergente.

Busca de soluções alternativas

Em paralelo às ações mencionadas anteriormente, soluções alternativas devem ser consideradas para minimizar os impactos da entrega do material divergente. Isso pode incluir a identificação de fornecedores alternativos, negociações para a substituição do material ou ajustes no contrato.

Acompanhamento e monitoramento

Manter um acompanhamento próximo da situação, garantindo que o fornecedor esteja tomando as medidas necessárias para resolver a divergência. Estabelecer prazos e solicitar relatórios de progresso para garantir que a questão seja resolvida de forma satisfatória.

Cabe destacar que, em alguns casos, podem ocorrer erros ou problemas de comunicação que levam a entregas equivocadas, mas que apresentam uma solução plausível. Ao contrário, a entrega deliberada de produto inferior ao licitado deverá ser rejeitada e a empresa devidamente sancionada.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Mergulho excessivo dos preços na fase de lances

Ocorre quando licitantes diminuem demasiadamente suas ofertas com o objetivo de ficarem em primeiro lugar na etapa competitiva, o que pode ocasionar a contratação de objetos a preços inexequíveis, comprometendo o fornecimento.

Analisar previamente as propostas

Antes da fase de lances, é essencial que o pregoeiro e sua equipe analisem cuidadosamente as propostas recebidas para identificar possíveis indícios de valores inexequíveis. Isso pode envolver a verificação de preços praticados no mercado, custos dos itens, margens de lucro usuais no setor e outros elementos que possam levantar suspeitas.

Solicitar justificativa e documentos comprobatórios

Caso haja dúvidas sobre a exequibilidade dos preços propostos pela empresa, o pregoeiro deve solicitar justificativas detalhadas para os valores apresentados e planilha de custos com o detalhamento de todos os valores envolvidos para fornecimento do produto, permitindo uma visão clara dos custos individuais, totais e sua distribuição.

Atualização da Pesquisa de Preços

Persistindo a dúvida, deverá ser procedida nova pesquisa de preços para verificar a razoabilidade dos valores e a exequibilidade das propostas antes de qualquer decisão que enseje a desclassificação da empresa.

Decisão fundamentada

Com base nas análises realizadas, o pregoeiro deve tomar uma decisão fundamentada sobre a exequibilidade das propostas. Caso sejam confirmadas as suspeitas de valores inexequíveis, a empresa pode ser desclassificada do certame.

Caso seja comprovado que a empresa apresentou lances com valores inexequíveis poderá ser desclassificada ou, se já tiver sido declarada vencedora, a proposta pode ser invalidada. Além disso, a empresa pode ficar sujeita a penalidades previstas em lei e em edital.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Solicitação de troca de marca para item da proposta

Quando uma empresa vence um pregão eletrônico e posteriormente solicita a troca da marca do produto por uma marca inferior à cadastrada na proposta pode configurar uma prática inadequada ou até mesmo uma irregularidade na execução do contrato. Como proceder diante dessa situação?

Solicitar justificativa

Deve-se, para iniciar o processo de análise do pedido, solicitar justificativa por escrito onde constem esclarecimentos detalhados sobre os motivos que levaram à mudança e verificar se essa solicitação está respaldada em alguma cláusula contratual que permita essa alteração.

Requerer documentos comprobatórios

Deve ser solicitada resposta formalizada da empresa produtora, pesquisa de mercado para comprovar a compatibilidade das marcas, bem como análise de amostras caso o pregão tenha estabelecido esse critério no edital de convocação, de maneira que o produto a ser entregue reúna características similares ao registrado na proposta.

Análise do requerimento

Analisar minuciosamente a justificativa apresentada pela empresa com base nos documentos apresentados e verificar se está de acordo com as condições estabelecidas no contrato e nas normas da licitação. Caso a justificativa pareça infundada ou inadequada, é importante documentar essas análises para embasar possíveis ações futuras.

Em caso de pertinência do pedido

Atendendo aos requisitos de qualidade e similaridade, o princípio da vinculação ao instrumento convocatório não pode afastar o princípio da economicidade e da eficiência. Não se deve interpretar as regras editalícias de forma restritiva, uma vez que não prejudique a Administração Pública e desde que não fira a isonomia do certame, a situação excepcional poderá ser flexibilizada.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Solicitação de troca de marca para item da proposta

Em caso de pedido infundado

Se for constatado que a solicitação de troca da marca do produto é inválida ou contrária ao contrato, notificar formalmente a empresa vencedora por escrito. Explicar os fundamentos que embasam a recusa da solicitação e solicitar que a empresa cumpra as obrigações contratuais conforme o que foi acordado na licitação.

Estabelecimento de prazo

Definir um prazo razoável para que a empresa vencedora se adeque às condições contratuais originais. Esse prazo deve permitir que a empresa efetue a entrega do produto conforme a marca originalmente acordada.

Acompanhamento e fiscalização

Monitorar de perto a execução do contrato e a entrega do produto no novo prazo estipulado para garantir que a empresa cumpra as obrigações conforme o acordado. A fiscalização é fundamental para evitar desvios e garantir a qualidade e a conformidade dos produtos.

Medidas legais e administrativas

Caso a empresa vencedora persista na troca da marca do produto por uma inferior sem justificativa adequada ou não cumpra as obrigações contratuais, deve-se tomar medidas legais e administrativas. Isso pode incluir aplicação de penalidades previstas no contrato, rescisão contratual e/ou denúncia da situação aos órgãos responsáveis pela fiscalização de licitações e contratos.

É fundamental agir de acordo com as leis e normas vigentes, entre elas o edital que tem efeito de lei entre as partes, seguindo sempre os procedimentos estabelecidos na legislação de licitações e contratos públicos.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Alegação de erro de digitação na fase de lances

Lidar com empresas que utilizam estratégias inadequadas, como diminuir os lances excessivamente durante um pregão eletrônico e, em seguida, solicitar desclassificação alegando erro de digitação, requer uma ação assertiva para coibir esse comportamento. Abaixo está um passo a passo para proceder nesse cenário e inibir a empresa de repetir tais práticas em licitações futuras

Registrar todas as etapas do pregão

Manter um registro detalhado de todas as etapas do pregão eletrônico, incluindo os lances, as comunicações com as empresas participantes e os momentos em que ocorrem as solicitações de desclassificação.

Análise dos lances e histórico da empresa

Analisar os lances oferecidos pela empresa em questão e comparar com o histórico de participação dela em pregões eletrônicos anteriores. Se houver indícios de comportamento similar em outras licitações, isso reforça a suspeita de má-fé.

Aplicação das penalidades previstas

Caso seja identificado que a empresa agiu de má-fé ao apresentar lances excessivamente baixos e solicitar desclassificação, aplicar as penalidades previstas no edital ou na legislação aplicável.

Apesar da ação aparentar ser pouco gravosa, pode decorrer do modo de operação da empresa em oferecer lances sem qualquer critério e buscando a todo custo se manter em primeiro lugar. Diante disso, com a provável desclassificação, o procedimento será prejudicado com o pregoeiro tendo que voltar à fase do certame e renegociar com os próximos participantes mais bem colocados em cada item embaraçado.

3 Ações contra condutas anticompetitivas

| Interposição de recurso protelatório

Por ocasião da fase recursal no pregão eletrônico, apresentada a intenção de recorrer, cabe ao pregoeiro realizar o Juízo de Admissibilidade, averiguando a existência dos pressupostos recursais, o que se restringe à aferição de sucumbência, tempestividade, legitimidade, interesse e motivação.

Descrição dos requisitos de admissibilidade recursal

Sucumbência

A sucumbência implica na derrota do interessado, somente aquele que não logrou êxito em sua pretensão de sagrar-se vitorioso no certame é que atende a esse pressuposto.

Tempestividade

A manifestação da intenção de recurso e a apresentação das razões recursais deverá ocorrer no prazo previsto no ato convocatório.

Legitimidade

Só há legitimidade quando a parte que interpuser o recurso for a parte sucumbente. Logo, não seria admissível que o vencedor recorra da decisão do Pregoeiro que o declarou vencedor. Da mesma forma, não seria cabível recorrer da decisão que desclassificou terceiros.

Interesse

O requisito é baseado na concepção segundo a qual não é permitido o desenvolvimento de processos em casos nos quais se perceba que mesmo diante do acolhimento da pretensão do licitante, a decisão administrativa será absolutamente inútil, sem qualquer proveito prático. Assim, o interesse em recorrer se traduz no binômio necessidade/utilidade, sendo necessário quando não houver outro meio de provocar a modificação do ato recorrido e útil quando o recurso tiver o condão de proporcionar situação mais vantajosa do que aquela que está sendo questionada.

Motivação

Trata da exposição objetiva do conteúdo da irrisignação do licitante em relação a um determinado ato decisório do Pregoeiro. Note-se que a manifestação deve ser objetiva e sucinta, mas suficiente para que se entenda qual o ato decisório é objeto da intenção de recurso e qual o ponto passível de revisão na ótica do recorrente. Ainda que sucinta, a motivação deve revestir-se de conteúdo jurídico (Acórdão TCU nº 1.148/2014-Plenário), de modo que, o simples descontentamento do licitante não justifica o cabimento do recurso.

4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

| PLANEJAMENTO DAS CONTRATAÇÕES

O planejamento desempenha um papel fundamental no combate a práticas ilícitas nas licitações, garantindo a integridade, transparência e equidade do processo. Por meio do planejamento adequado, estabelecem-se diretrizes claras, objetivos bem definidos e estratégias que visam realizar o processo licitatório de forma eficiente e em conformidade com as normas legais.

Ao planejar de acordo com as normas vigentes, a administração pública fortalece a prevenção e redução de riscos de questionamentos jurídicos, impugnações e irregularidades no decorrer do processo licitatório. Isso ocorre porque o planejamento estruturado e documentado proporciona maior clareza, objetividade e transparência, evitando brechas que possam ser exploradas por práticas ilícitas.

A adequada definição dos critérios de seleção, prazos razoáveis e demais aspectos do processo licitatório, promovidos pelo planejamento, asseguram a isonomia e a imparcialidade no tratamento dos participantes, inibindo comportamentos fraudulentos e influências indevidas.

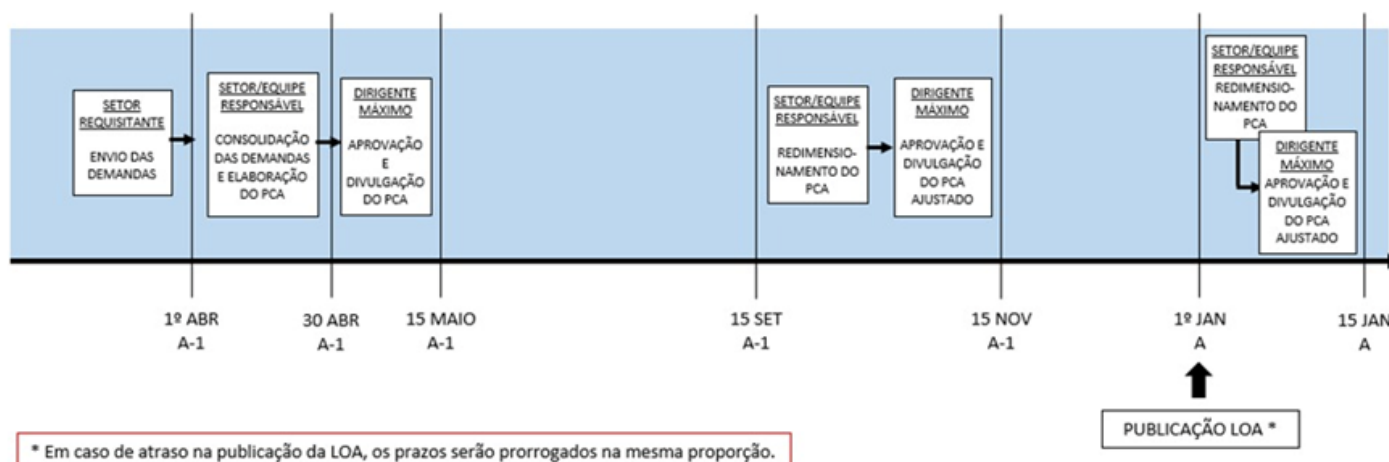
4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

| PLANEJAMENTO DAS CONTRATAÇÕES

O Decreto nº 10.947, de 25 de janeiro de 2022, que regulamentou o inciso VII do caput do art. 12 da Lei nº 14.133, de 2021, dispõe sobre o plano de contratações anual (PCA) e institui o Sistema de Planejamento e Gerenciamento de Contratações no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional.

De acordo com nova legislação, a elaboração do PCA passa a ser obrigatória e segue o cronograma abaixo, permitindo ampliar a realização de compras compartilhadas, viabilizando novas oportunidades de ganhos de escala, além de sinalizar ao mercado fornecedor as suas pretensões de modo que este se prepare adequadamente e com antecedência para participar dos certames licitatórios.

Calendário para elaboração do PCA



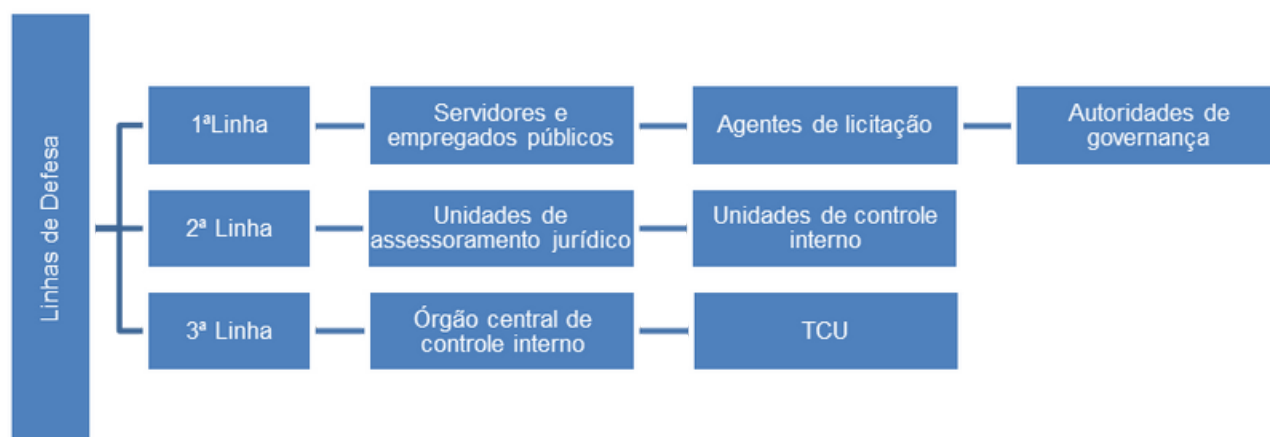
Com o PCA, o planejamento das contratações públicas deve anteceder não só a fase preparatória dos certames, como também a elaboração da Lei Orçamentária Anual (LOA). Portanto, exige exame minucioso das despesas que serão previstas para o exercício seguinte, antes do encaminhamento do projeto de lei para o Poder Legislativo.

4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

| Gerenciamento de Riscos

O gerenciamento de risco desempenha um papel crucial no combate a prática anticompetitivas, pois permite identificar, prevenir e mitigar possíveis irregularidades nos processos licitatórios. Ao aplicar estratégias eficientes de gerenciamento de risco, os órgãos públicos podem aumentar a transparência e a integridade das aquisições públicas.

A Nova Lei de Licitações valoriza o gerenciamento de riscos a ponto de inseri-lo na fase preparatória, prescrevendo que o planejamento compreende também a análise dos riscos que possam comprometer o sucesso da licitação e a boa execução contratual, registrando ainda que as contratações públicas deverão submeter-se a práticas contínuas e permanentes de gestão de riscos e de controle preventivo, inclusive mediante adoção de recursos de tecnologia da informação, e, além de estar subordinadas ao controle social, sujeitar-se-ão à linhas de defesa:



Conforme art. 169 da Lei nº 14.133/21

O exercício da identificação e do gerenciamento de riscos de forma simples, é o que vai garantir aos órgãos que iniciam essa prática, que evoluam a partir do planejamento de cada licitação, a começar pela identificação dos riscos mais recorrentes que estão sob o seu ângulo de visão.

4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

| Especialização dos envolvidos nas aquisições públicas

A especialização de servidores envolvidos na função de aquisições públicas é essencial para o bom funcionamento e eficiência dos processos licitatórios e para garantir que o dinheiro público seja utilizado de forma responsável e transparente. A complexidade e o volume das compras governamentais demandam conhecimento técnico e jurídico específico, tornando a capacitação e a especialização dos servidores uma prioridade para uma gestão pública eficaz, abordando os seguintes aspectos:

Cumprimento das normas e legislação: A área de aquisições públicas está sujeita a uma série de leis, regulamentos e normas específicas que visam garantir a lisura, a transparência e a igualdade de oportunidades entre os participantes. Servidores especializados estão mais bem preparados para entender e aplicar corretamente as regras, minimizando a possibilidade de erros e irregularidades

Eficiência nos processos: O conhecimento aprofundado dos procedimentos licitatórios permite que os servidores conduzam as compras de forma mais ágil e eficiente. Isso reduz o tempo necessário para a conclusão dos processos e garante que as demandas da administração pública sejam atendidas de forma mais rápida.

Redução de riscos e erros: A especialização ajuda a evitar equívocos e interpretações errôneas durante os processos licitatórios. Isso dificulta propagação de condutas anticompetitivas, garantindo maior segurança e a validade das aquisições realizadas.

Melhoria da qualidade das contratações: Com servidores capacitados, as especificações técnicas dos produtos e serviços a serem adquiridos podem ser elaboradas com maior precisão. Isso possibilita a contratação de bens e serviços de qualidade, adequados às necessidades da administração pública.

4 Ferramentas para viabilização de boas práticas

| Especialização dos envolvidos nas aquisições públicas

Melhor seleção de fornecedores: Servidores especializados podem realizar uma análise mais criteriosa das propostas apresentadas pelos licitantes, identificando a adequação dos fornecedores às exigências do edital e selecionando aqueles que possuem maior capacidade para fornecer os produtos ou serviços demandados.

Economia de recursos: A competência técnica dos servidores possibilita uma melhor negociação com os fornecedores, buscando melhores condições de preços e contratos mais vantajosos para a administração pública, resultando em economia de recursos públicos.

Transparência e prestação de contas: A especialização dos servidores na área de aquisições públicas contribui para uma gestão transparente, na medida em que os processos são conduzidos de forma clara e em conformidade com as normas. Isso facilita a prestação de contas aos órgãos de controle e à sociedade.

Em suma, a especialização de servidores envolvidos nas aquisições públicas é crucial para garantir uma gestão pública eficiente, transparente e responsável. Investir em capacitação e treinamento nessa área é um passo importante para o aprimoramento dos processos licitatórios e para o alcance dos objetivos da administração pública.

ESCOLAS DE GOVERNO

A Constituição Federal do Brasil (Art. 39, § 2º) determina que a União, os Estados e o Distrito Federal mantenham escolas de governo para a formação e o aperfeiçoamento dos servidores públicos. Atualmente, tal capacitação é realizada por inúmeras instituições que se apresentam sob diversas formas de organização, estruturas, estatutos, regimentos e constituição jurídica. São exemplos:

- Escola Nacional de Administração Pública (Enap)
- Instituto Serzedello Correa (ISC)
- Instituto Legislativo Brasileiro (ILB)
- Escola Virtual de Cidadania (EVC)
- Sistema Universidade Aberta do SUS (UNA-SUS)

As Escolas de Governo disponibilizam cursos online e presenciais de forma a capacitar servidores e promover desenvolvimento pessoal e intelectual ao público em geral.

Alguns cursos, como as páginas oficiais de cada uma das instituições informam, são direcionados a públicos específicos, sendo que ao público em geral fica liberado em caso de espaços vacantes.

Contratação Sustentável

Integra considerações socioambientais em todas as suas fases, com o objetivo de reduzir impactos negativos sobre o meio ambiente e, via de consequência, toda a sociedade. Deve enfatizar os seguintes critérios:

Inclusão de critérios ambientais nas especificações: Na fase de elaboração do edital, incluem-se critérios que favoreçam produtos e serviços com menor impacto ambiental, como produtos com certificações ecológicas, materiais recicláveis ou de fontes sustentáveis, e redução do consumo de recursos naturais.

Avaliação do ciclo de vida dos produtos: Considera o ciclo de vida dos produtos a serem adquiridos, desde a extração de matérias-primas até o descarte, para escolher opções que tenham menor impacto ambiental ao longo de toda a sua vida útil.

Estímulo à economia circular: Prioriza produtos e serviços que incentivem a economia circular, como a contratação de empresas que promovam a reutilização, a reciclagem e a redução do desperdício.

Incentivo a tecnologias limpas: Preferência a tecnologias limpas e inovadoras que possam contribuir para a redução do consumo de energia, água e recursos naturais.

Contratação Sustentável

Promoção da responsabilidade social: Valoriza empresas que demonstram práticas de responsabilidade social e que respeitam os direitos trabalhistas, garantindo condições dignas de trabalho e promoção da igualdade de oportunidades.

Uso de critérios de sustentabilidade na pontuação: Atribui pontos extras para licitantes que apresentem propostas com melhores práticas socioambientais, incentivando a adoção de práticas sustentáveis.

Monitoramento e avaliação dos contratos: Acompanha a execução dos contratos para garantir o cumprimento das cláusulas socioambientais e verificar se as empresas contratadas estão adotando as práticas sustentáveis propostas.

Capacitação dos servidores: Investe na capacitação dos servidores envolvidos nos processos licitatórios para que eles possam compreender a importância e os benefícios das licitações sustentáveis e saibam como aplicar os critérios socioambientais de forma adequada.

Atender a critérios ambientais significa optar por práticas com orientações mais protetivas que contribuam para a preservação do meio ambiente, privilegiando produtos e empresas sustentáveis e estabelecendo requisitos que dificultem a participação de fornecedores que tentem forçosamente comercializar produtos de baixa qualidade, pouco duráveis e com baixo índice de reaproveitamento.

5 Vocabulário licitatório

| **Aquisições Centralizadas** - Consiste em um tipo de aquisição na qual um órgão gerenciador encarrega-se de realizar o procedimento licitatório para demais órgão participantes;

| **Bens e serviços comuns** - Aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser concisa e objetivamente definidos no objeto do edital, por meio de especificações usuais de mercado;

| **Comissão de licitação** - Criada pela administração com a função de receber, examinar e julgar todos os documentos e procedimentos relativos às licitações e ao cadastramento de licitantes, em número mínimo de três membros;

| **Equipe de apoio** - Grupo de pessoas, detentoras de conhecimento técnico sobre o objeto licitado, para prestar auxílio ao pregoeiro;

| **Licitação** - Procedimento administrativo formal em que a administração pública convoca, mediante condições estabelecidas em ato convocatório, empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços;

| **Licitação deserta** - Caracteriza-se quando não comparecem licitantes ao procedimento licitatório realizado;

| **Licitação fracassada** - Caracteriza-se quando há participantes no processo licitatório, mas todos são inabilitados ou todas as propostas são desclassificadas.

5 Vocabulário licitatório

| **Licitações simultâneas** - Aquelas com objetos similares e que ocorram em intervalos inferiores ou iguais a 30 dias;

| **Licitações sustentáveis** - são aquelas que inserem critérios ambientais nas especificações contidas nos editais de licitação para aquisição de produtos, para a contratação de serviços e para a execução de obras, de forma a minimizar impactos ambientais adversos;

| **Licitante vencedora** - Pessoa física ou jurídica habilitada no procedimento licitatório e detentora da proposta mais vantajosa, a quem for adjudicado o objeto da licitação;

| **Pregão** - Modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita em sessão pública, por meio de propostas de preços escritas e lances verbais ou via internet;

| **Pregão eletrônico** - Modalidade de licitação em que a disputa pelo fornecimento de bens ou serviços comuns é feita em sessão pública, com a utilização de recursos de tecnologia da informação. No pregão eletrônico, o oferecimento de propostas e lances é feito exclusivamente pela internet;

| **Pregoeiro** - Servidor designado para, em procedimento licitatório na modalidade pregão, credenciar os interessados, receber as propostas e os documentos de habilitação, examinar as propostas, conduzir os procedimentos relativos à fase de lances, analisar a aceitabilidade dos preços, habilitar os licitantes e adjudicar o objeto ao vencedor.

Referências

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil, de 05 de outubro de 1988. Diário Oficial da União. Brasília – DF, 5 out. 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 07 ago., 2023;

_____. Decreto nº 10.024, de 20 de setembro de 2019. Regulamenta a licitação, na modalidade pregão, na forma eletrônica, para a aquisição de bens e a contratação de serviços comuns, incluídos os serviços comuns de engenharia, e dispõe sobre o uso da dispensa eletrônica, no âmbito da administração pública federal. Diário Oficial da União, Brasília – DF, 20 set 13. Disponível em: <Decreto nº 10024 (planalto.gov.br)> Acesso em: 06 ago., 2023;

_____. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2022. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Diário Oficial da União, Brasília – DF, 5 ago 11. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14133.htm> Acesso em: 28 jul., 2023;

CARVALHO FILHO, J. S. Manual de Direito Administrativo. 36ª ed. São Paulo: Atlas, 2022;

DI PIETRO, M. S. Z. Direito Administrativo. 35ª ed. São Paulo: Forense, 2022;

JACOBY FERNANDES, J. U; Lei nº 14.133/2021: Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Belo Horizonte: Fórum, 2021;

JUSTEN FILHO, M. Comentários à lei de licitações e contratos administrativos. 1ª ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021;