

CURSO EAD CAPACITAÇÃO EM VENDAS PARA O GOVERNO

Como vender produtos e fornecer serviços à Administração Pública

EBOOK AULA 1 (LEITURA OBRIGATÓRIA)

AULA 1 – ENTENDENDO O BÁSICO

Quando sua empresa só possui clientes que são outras empresas privadas ou pessoas físicas, vocês estão em uma relação de igual para igual.

Porém, quando você decide participar de licitações, isto é, oferecer seus produtos ou serviços também a órgãos e entidades públicas (Administração Pública), está entrando em uma relação na qual a Administração sempre ficará em posição privilegiada, de supremacia, uma relação vertical (é o que chamamos de Regime Jurídico-Administrativo).

Isso porque como recursos públicos estão envolvidos, a Administração tem uma série de prerrogativas nessa contratação (o que não acontece quando seu cliente for outra empresa privada ou pessoa física).

Por exemplo, a Administração pode penalizar sua empresa no caso de descumprir alguma cláusula do contrato, ou praticar algum ato durante a licitação passível de penalização (a pena poderá variar de multas, advertência, ou ficar impossibilitado de participar de novas licitações e contratos no órgão que aplicar a pena, na esfera administrativa ou em todo o Brasil dependendo da pena aplicada).

Outro exemplo é quando sua empresa vencer a licitação e for convocada para formalizar o contrato administrativo, se o órgão ou

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

entidade atrasar pagamentos, até 90 dias não há nada que você possa fazer, devendo continuar executando o objeto (entregando o produto, fornecendo o serviço) impecavelmente. Só após esse prazo em atraso o pagamento será possível tomar alguma atitude conforme a Lei nº 8.666/93 (art. 78, XV).

Por isso é extremamente importante que, antes de decidir participar de qualquer licitação, você se capacite no tema fazendo todas as aulas desse treinamento integralmente !

A partir dessa decisão, saiba que a Administração Pública nunca para de comprar, sendo o maior cliente que sua empresa pode ter.

Isso porque todo e qualquer órgão ou entidade pública, quando precisa comprar qualquer produto, contratar serviços ou edificar obras, regra geral é obrigado a promover esse procedimento administrativo denominado licitação.

Portanto, salvo exceções previstas na Lei (de contratação direta sem licitação), a Administração Pública sempre realiza licitações para comprar ou contratar algo, com o objetivo de conseguir a melhor oferta e dar oportunidade a todos os empresários do ramo para, se quiserem, participarem do torneio, apresentando suas melhores ofertas para concorrer à futura contratação.

Quando dissemos que a Administração Pública é o maior cliente que sua empresa pode ter é porque, uma vez que você decida participar de licitações, basta identificar as licitações em aberto do ramo do objeto que sua empresa atua, e poderá participar de licitações em todo o Brasil.

Você poderá oferecer seus produtos e serviços para toda a Administração Pública que divide-se em Administração Direta e Indireta, de

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

todas as esferas governamentais (União, todos os Estados, todos os Municípios e Distrito Federal), todos os Poderes (Executivo, Legislativo, Judiciário), além dos Tribunais de Contas, Ministérios Públicos, enfim, todos órgãos e entidades públicas que têm o dever de realizar licitação.

Para participar, contudo, é necessário um conhecimento de todo o processo e procedimento, incluindo a Legislação que rege o tema, orientação da doutrina dominante e jurisprudência administrativa.

Como a Administração é obrigada a seguir o princípio da Legalidade, todas as suas condutas precisam estar previstas expressa ou implicitamente pelo ordenamento jurídico, os servidores não podem tomar decisões ou agir ao seu “bel prazer”, da “forma que acharem melhor”. Todas as decisões dentro de uma licitação precisam ter embasamento na Legislação e serem sempre motivadas (expressamente no processo da licitação deve constar os motivos de fato e de direito que fundamentam os responsáveis terem decidido “a” ou “b”).

Em relação à legislação, vamos ver o quadro principal no ramo de Licitações:

	LEGISLAÇÃO
A	CONSTITUIÇÃO FEDERAL DE 1988
B	LEGISLAÇÃO NACIONAL (NORMAS GERAIS) DE LICITAÇÕES E CONTRATAÇÕES ADMINISTRATIVAS - LEI 8666/93 - LEI 10.520/02 - LC 123/06

	- LEI 13.303/16 (ESTATAIS)
C	<p>LEGISLAÇÃO REGIONAL E/OU LOCAL, ESPECÍFICA DE LICITAÇÕES E CONTRATAÇÕES ADMINISTRATIVAS (LEIS, DECRETOS, REGULAMENTOS ESTADUAIS, MUNICIPAIS, REGULAMENTOS PRÓPRIOS ETC.)</p> <p>❖ Estados, DF, Municípios - Podem instituir normas específicas, aplicáveis restritamente ao âmbito federativo de cada ente, desde que não contrariem as normas gerais de licitação.</p>

O que você precisa saber a partir de agora é que fechar contratos com o Poder Público é significativamente diferente do que fechar contrato com outras empresas privadas ou pessoas físicas.

Já vimos que nos contratos administrativos (onde, de um lado está sua empresa e do outro um órgão ou entidade pública) a Administração tem uma série de prerrogativas, a exemplo de penalizar sua empresa em caso de descumprimentos, atrasar pagamento sem que você possa simplesmente parar de cumprir o contrato por certo prazo.

Esse regime que concede supremacia e privilégios à Administração é denominado de REGIME JURÍDICO-ADMINISTRATIVO. Veja que todo órgão ou entidade do Brasil, quando realiza uma licitação, está submetido a esse regime jurídico-administrativo, que lhe concede posição privilegiada.

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

Esse regime tem duas premissas que irão delinear todos os princípios que virão na sequência.

É extremamente importante que você conheça esses princípios, pois nem tudo em matéria de Licitações está previsto na Lei ! Ainda, pior: essa matéria não tem um Código unificado (como acontece no Direito Penal, Direito Civil), o que dificulta muito seu conhecimento pelos fornecedores que precisam de estudos aprofundados nas milhares normas que regem esse tema, espalhadas em todo o Brasil !!!

Sim, pois conhecer só as “normas gerais” (aquelas que se aplicam em todo território nacional) nem sempre é suficiente, já que o órgão ou entidade licitante pode ter um regulamento próprio de Licitação (regional, local ou próprio do órgão/entidade).

Contudo, toda a Administração fica sujeita aos princípios básicos, devendo obedecê-los. Muitas vezes, você irá se deparar com um problemão ou dúvida quando ler o instrumento convocatório (edital) ou mesmo na hora da sessão da licitação, quando do julgamento do torneio; irá procurar na Lei (ou Regulamento, ou Decreto etc) a resposta para sua dúvida (será que a Administração pode fazer isso ou aquilo?), mas nem sempre irá encontrar a solução nas normas !

Nessa hora que entra a necessidade de já ter conhecimento prévio dos princípios, que resolvem muitas dúvidas ou auxiliam para que você exija da Administração a conduta correta, adequada; ou com fulcro nos princípios que você irá formular uma impugnação ao edital, ou um recurso administrativo, mostrando para a Comissão de Licitação ou Pregoeiro o quanto o ato está equivocado e necessita ser corrigido!!

Então, mãos à obra, vamos estudar e conhecer os princípios básicos da Licitação!

PRINCÍPIO DA SUPREMACIA DO INTERESSE PÚBLICO SOBRE O PRIVADO

A Administração sempre está em posição de verticalidade frente aos administrados (em razão do interesse público). É por isso que quando a empresa privada firma contrato administrativo com órgão ou entidade pública, se descumprir alguma de suas cláusulas, estará sujeita a diversas penalidades: advertência, multa, suspensão, declaração de inidoneidade ou impedimento de licitar e contratar.

Essa verticalidade portanto concede diversas prerrogativas aos órgãos e entidades licitantes.

Veja só um exemplo prático: a empresa “A” firmou contrato administrativo, após vencer licitação, com a Prefeitura de Jardimzinho. Ocorre que a Prefeitura de Jardimzinho já atrasou dois meses de pagamento, e a empresa não acha justo continuar prestando o serviço sem receber. Ora, acontece que se a empresa “A” não pode interromper a prestação do serviço, ainda....

É isso mesmo. A Lei 8.666/93 prevê que o contratado (empresa contratada) não pode suspender a execução do contrato antes de 90 dias de atraso de pagamento (art. 78, IV).

PRINCÍPIO DA INDISPONIBILIDADE DO INTERESSE PÚBLICO

Como o próprio nome informa, o interesse é “público”. O servidor que atua no órgão ou entidade está representando este interesse,

cumprindo curá-lo. O agente público não pode “abrir mão” de condutas ou comportamentos ao seu bel prazer.

Vamos imaginar que a mesma Prefeitura de Jardimzinho tem um contrato administrativo com a empresa “BBB” de manutenção de computadores. Nesse caso, a empresa é excelente, sempre cumpre o contrato de forma extraordinária, não há o que reclamar dos serviços já prestados.

Entretanto, um belo dia, a empresa é convocada na forma do contrato para reparação de um dos equipamentos e simplesmente não aparece... Depois justifica que todos os seus técnicos estavam muito atarefados e não conseguiram cumprir a ordem de execução.

O servidor público da Prefeitura responsável fica com dó, e diz ao preposto da empresa BBB que “dessa vez deixa passar, mas que isso não se repita”!

Esse servidor acaba de praticar uma omissão ao seu dever funcional e, por isso, já poderá responder administrativamente.

Portanto, os agentes públicos não podem “dispor” do interesse público, da forma que julgarem melhor, ou ao seu bel prazer. Infelizmente, se o contrato foi descumprido, é indispensável a abertura de um processo administrativo sancionador contra o contratado inadimplente (claro que o processo é sujeito ao contraditório, ampla defesa, mas precisa sim ser aberto em caso de descumprimento).

A dica para memorizar este princípio é que não pode existir aquela distinção que é comum eu escutar de meus alunos do “Administrador bonzinho” e “Administrador maldoso”. A aplicação das regras é igual para todos!

PRINCIPIO DA LEGALIDADE

Vamos resumir grosseiramente: A Administração Pública apenas pode atuar com respaldo legal. Não pode adotar condutas que não estejam expressa ou implicitamente prevista no ordenamento jurídico.

Suponha que em determinada licitação o pregoeiro diga “a partir de agora, vamos excluir a fase recursal das licitações, para acelerar as contratações” - é claro que essa ideia nunca, jamais poderá ser colocada em prática! Veja, se no futuro viesse nova Lei excluindo essa etapa da licitação, aí sim teríamos amparo legal para adotar essa conduta (é óbvio que essa idéia beira ao absurdo, mas estamos utilizando apenas para exemplificar). Contudo como isso não existe, a legislação é clara que a etapa recursal é obrigatória em todas as licitações, se não for implementada, a licitação será anulada.

PRINCIPIO DA IGUALDADE OU ISONOMIA

Todos são iguais perante a Lei e perante a Administração.

Por isso, o edital não pode prever cláusulas que, de forma injustificada, causem qualquer tipo de restrição à participação dos interessados.

Imagine, por exemplo, um órgão de São Paulo que abre licitação para compra de equipamentos de informática e inclui a seguinte cláusula “apenas poderão participar da presente licitação, empresas sediadas no Estado de São Paulo”.

Veja, qual a justificativa para essa exigência? Não há ! Para esse tipo de objeto, pouco importa onde está instalada a empresa, desde que ela

entregue todo o material correto, conforme exigido no instrumento convocatório. Cláusula nula, gerando a nulidade deste edital e da licitação.

PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE

Todos os instrumentos celebrados pela Administração, regra geral, são públicos. A publicação desses instrumentos serve para iniciar os seus efeitos e permitir a fiscalização pela sociedade.

Já aconteceu de você tentar assistir uma licitação (presencial) e ser impedido de entrar na sala?

Por incrível que pareça, infelizmente, esse relato não é incomum.

A licitação é pública, precisa ser realizada de portas abertas. Nenhum cidadão pode ser impedido de entrar na sala onde será julgada a licitação e acompanhar os trabalhos, desde que não atrapalhe o andamento.

Se você está se perguntando sobre o pregão eletrônico, saiba que nesse caso também a sessão é pública mas, nesse caso, a Administração não irá autorizar interessados “pessoalmente” querendo acompanhar o andamento dos trabalhos. Todos poderão acompanhar, pela internet. Os sistemas já são desenvolvidos em conformidade com o princípio da publicidade, o cidadão pode acompanhar em tempo real as mensagens e andamento do pregão eletrônico, direto de sua casa.

PRINCIPIO DA EFICIÊNCIA

Atender a esse princípio significa respeitar três conceitos:

- a) Rapidez – A Administração não pode ser inerte. Quando falta medicamentos no hospital porque o servidor responsável

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

simplesmente esqueceu de promover a licitação para adquiri-los, o órgão acaba fazendo a compra por emergência; porém, aquele servidor responsável deverá responder um processo administrativo por sua má gestão.

- b) Perfeição – Os atos precisam ser perfeitos, a Administração não pode promover atos viciados, ilegais... Se em qualquer momento verificar alguma ilegalidade, de ofício precisa sanar, anular, corrigir.

- c) Rendimento – ideia custo-benefício. Não adianta comprar copos de café tão finos que derretem, queimam as mãos dos servidores, fazendo com que usem 2 ou 3 copinhos por vez... Por isso é imprescindível incluir a gramatura do copo na descrição do objeto!

PRINCÍPIO DA RAZOABILIDADE

Todas as condutas da Administração devem seguir o bom-senso, ainda que não exista um dispositivo expresso em lei sobre tal ou qual conduta.

Veja, ainda que a Lei não estipule, para um pregão eletrônico, qual o prazo que o pregoeiro precisa conceder ao primeiro colocado para entregar sua amostra, ele não poderá exigir que a entrega ocorra em 5 minutos após o término da etapa de lances.

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

O pregão é eletrônico, participam licitantes de todo o Brasil. Ora, como um licitante que participa em São Paulo faz para entregar uma amostra, em 5 minutos, no órgão licitante que está em Brasília?

Ainda que não exista expressamente previsão legal quanto a este prazo, é a razoabilidade, o bom senso que vai determinar o prazo mínimo exigível.

O TCU já reiterou o entendimento que amostra só pode ser solicitada do primeiro colocado (e não de todos os participantes).

Por exemplo, num pregão presencial, se a amostra fosse exigida no dia da licitação, logo após a fase classificatória, os licitantes seriam obrigados a já comparecerem à licitação com a amostra “embaixo do braço”. “Ora, mas que mal isso teria se a amostra fosse de uma simples caneta?”, vocês devem estar se perguntando, certo?

Acontece que nem sempre é assim. Já tive um cliente que ao me procurar para impugnar um edital que exigia amostra de todos os licitantes, confirmou a informação naquele caso, no qual a amostra era um uniforme com uma série de requisitos (anti chamas, anti isso, anti aquilo) e, na planilha pode comprovar que a confecção de um único uniforme naqueles moldes sairia na faixa de 7 mil reais.

Agora pense: qual seria a motivação do meu cliente participar dessa licitação, já com um gasto inicial de no mínimo 7 mil reais, sem saber sequer se iria vencer a licitação?

Claro, pois se a amostra é solicitada de TODOS os proponentes no dia da licitação, todos precisam levá-la sem saber sequer quem será o primeiro, segundo, terceiro..... vigésimo colocado...

Por isso é o princípio da Razoabilidade que embasará e pautará, pelo bom senso, qual prazo será concedido ao primeiro colocado para apresentação da amostra e essa regra já precisa vir expressa no edital. Se o prazo exigido for exíguo, não sendo possível às empresas em geral daquele ramo atendê-lo, os licitantes devem impugnar o edital.

PRINCÍPIO DA VINCULAÇÃO AO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO

Já ouviram a frase “o edital é a lei interna da licitação” ?

Sim, é isso mesmo. Tanto licitantes quanto Administração precisam seguir à risca todas as exigências, prazos, requisitos ali estipulados.

Veja que na hora da licitação, todos sabem exatamente como será o julgamento, quais documentos serão analisados, a ordem das fases... Todas essas regras já constam por expresse do instrumento convocatório.

PRINCÍPIO DA COMPETITIVIDADE

As decisões e condutas da Administração devem sempre ser pautadas na busca do maior número de interessados naquela licitação.

Caso que sempre me deparo na prática, quando determinado licitante apresenta sua proposta em um pregão presencial, devidamente assinada porém sem rubricar as folhas anteriores e então, é desclassificado pelo Pregoeiro.

Ao argumentar com o pregoeiro este informa “verifique no item 1.2 do edital que exigia a rubrica em todas as folhas da proposta, sob pena de desclassificação”.

VENDA E REPRODUÇÃO EXPRESSAMENTE PROIBIDAS

COPYRIGHT ©, Vianna & Consultores - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

E aqui nós aplicamos um ensinamento sobre a diferença entre erros formais e materiais, sobre a possibilidade de saneamento de erros de forma face ao formalismo inútil e excessivo.

A proposta devidamente assinada é válida, a falta de rubrica é simples erro de forma que pode ser corrigido, e o licitante não deve ser desclassificado por isso.

É claro que essa regra precisa ser analisada cuidadosamente pois se o erro é de substância, relativa a um documento vital, o saneamento não será possível, implicando no afastamento daquele licitante (sob pena de violar o princípio da isonomia).