



portal de

**COMPRAS
PÚBLICAS**



GUIA PRÁTICO

PARA INICIANTES EM

LICITAÇÕES

\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$
\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$
\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$
\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$
\$\$\$\$\$\$\$\$





Vender para o Governo

A Solução que você desconhecia

Se você baixou este Guia, provavelmente tem alguma noção do que são licitações, mas ainda não se sente seguro o suficiente para começar a vender para o governo.

Muitos empresários abrem mão da chance de aumentar o seu faturamento com licitações pois possuem crenças erradas sobre compras públicas.

Você pode até saber que é possível lucrar vendendo para o governo, mas talvez pense que é difícil e que as oportunidades são muito poucas e por isso nem vale a pena.

Mas vamos te trazer algumas informações que te farão repensar as compras públicas:



1. O GOVERNO É O MAIOR COMPRADOR DO BRASIL

No Brasil, o mercado de compras públicas é estimado em **13% do PIB**, o que corresponde a mais de

940 bilhões

no ano de 2019.

O Governo é - sem dúvida - o **maior comprador de produtos e serviços do país** e as compras públicas movimentam bilhões todo ano.

São **inúmeras oportunidades** para os mais diversos produtos e serviços: materiais de construção, uniformes, gêneros alimentícios, materiais de escritório, informática, locação de impressora, serviços gráficos, vigilância patrimonial, limpeza, veículos etc. Enfim, o governo precisa comprar de **tudo!**

Vender para o governo é algo dinâmico. As compras públicas nunca param.

Com crise ou sem crise, o Poder Público **precisa** comprar.





2. O GOVERNO COMPRA EM GRANDE VOLUME

As compras da Administração Pública costumam ser feitas em grandes quantidades, isso ajuda as empresas a venderem a um preço mais competitivo e obterem um bom lucro.

Com tanta demanda e a chance de vender em grandes quantidades, você consegue encontrar várias possibilidades de aumentar o seu faturamento mesmo em meio à crise.

Você deve estar se perguntando agora por onde começar, mas não se preocupe com isso!

Este guia foi cuidadosamente desenhado para o empreendedor que é leigo sobre o mundo das licitações.

Após uma **pesquisa** sobre as maiores dificuldades dos licitantes iniciantes, desenvolvemos este guia para que você passe a ter **total confiança** em fazer parte deste mundo tão promissor e ainda pouco conhecido que é o das compras públicas.

Aqui te contaremos o que são licitações e quais as suas vantagens, te diremos a documentação necessária e explicaremos como funciona a modalidade de licitação mais utilizada pelo governo atualmente: o pregão eletrônico.

SUMÁRIO

QUEM SOMOS NÓS?	6
O QUE É LICITAÇÃO	9
QUEM PODE PARTICIPAR DE LICITAÇÕES	13
COMO PARTICIPAR DE LICITAÇÕES	17
QUAIS SÃO AS MODALIDADES DE LICITAÇÕES	19
O QUE É PREGÃO	21
DECRETO 10.024/19	22
5 MOTIVOS QUE NOS FAZ CENTRO DE EXCELÊNCIA	28
CONCLUSÃO	34





MAS ANTES, QUEM SOMOS NÓS?

Somos uma **GovTech** que atua no ramo das licitações, trazemos soluções para compradores públicos, fornecedores e a sociedade.

Através da nossa plataforma, os empreendedores têm a **oportunidade de vender para municípios, consórcios e empresas públicas de todo o Brasil!**



Tudo isso com um **suporte** de alto nível, através da central de atendimento, formada por pregoeiros certificados pela Escola Nacional de Administração Pública - ENAP.

A nossa plataforma conta com mais de **1000 compradores** que licitam em nosso Portal.

São dezenas de processos licitatórios diários e mais de **250 mil itens licitados todos os anos!**

Além disso, temos o nosso **Alerta de Licitações** que é enviado 3x por semana, garantindo assim sua possibilidade de participação quando houverem processos na sua linha de fornecimento.

Crescemos todos os dias porque trazemos inovação digital aos mundo das compras públicas e isso é refletido nas licitações realizadas com **igualdade, transparência e conformidade**.

NOSSOS
NÚMEROS



+DE

R\$
35 BILHÕES
TRANSACIONADOS

1.000.000
ÍTENS NEGOCIADOS

250.000
PREGÕES REALIZADOS

1.000
COMPRADORES

DESDE 2016



SÃO MUITAS OPORTUNIDADES!

CLIQUE AQUI E AUMENTE SUAS VENDAS!



De início, o assunto Licitações afasta muitas empresas que poderiam estar **fechando contratos de milhares** apenas por parecer um tema complexo e inacessível.

Pensando em facilitar a vida daqueles que acham o tema **Licitações** um verdadeiro bicho de sete cabeças, o *Portal de Compras Públicas* confeccionou este guia para que qualquer pessoa consiga aprender o que são Licitações e qual a melhor forma de participar com a sua empresa.

Daremos maior ênfase à modalidade mais utilizada atualmente: o pregão eletrônico, cujo o decreto 10.024/19 passa a tornar a sua adesão obrigatória à grande maioria dos entes públicos a partir de junho deste ano (2020).



O QUE É LICITAÇÃO?

Certamente, quando você precisa comprar algo, segue os seus próprios **princípios** [por exemplo: sempre comprar produtos devidamente legalizados], e busca **critérios** que te ajudarão na sua escolha [por exemplo: buscar produtos com melhor custo-benefício.]



*Quando o Estado precisa fazer compras,
não é tão diferente.*

Sempre que o Estado precisa fazer uma compra, segue alguns princípios, dentre eles destacamos:

Isonomia, imparcialidade e transparência

princípio da Isonomia - ou princípio da Igualdade - afirma que todos são iguais perante a lei.

Quando aplicado ao processo de compras públicas, **o princípio da isonomia** significa que todas as pessoas que possuírem os pré-requisitos necessários podem concorrer de forma **igualitária** entre si, com o objetivo de realizar um contrato com os **entes públicos** licitantes.

Entes públicos são pessoas jurídicas que fazem parte da estrutura da Administração Direta e Indireta.

Seguindo o **princípio da imparcialidade**, essa concorrência é sempre julgada de forma **objetiva**, através de parâmetros descritos no **edital** de contratação.



dital: um edital de licitação compila exigências relacionadas ao objeto da licitação e seus possíveis fornecedores.

O **princípio da transparência** refere-se ao fato de que os processos de licitações estarão **sempre disponíveis** a todos os interessados.



*A lei dos processos licitatórios [lei 8.666/93] **apresenta ainda outros Princípios:***



Princípio da Legalidade: A licitação tem como objetivo garantir o princípio constitucional da Isonomia, assegurando igual oportunidade de realização de contrato a todos os interessados que possuírem o pré-requisito necessário.

Princípio do Julgamento Objetivo: Este princípio visa afastar a subjetividade da análise nos processos de licitação ou de critérios não previstos no ato convocatório.

Princípio da Moralidade e da Probidade Administrativa: A conduta das partes envolvidas (Entes públicos e licitantes) devem ser - além de lícita - ética, moral e compatíveis com as boas práticas administrativas.

Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório: O Poder Público faz a convocação de interessados com base nas normas e critérios aplicáveis à licitação.

O Instrumento Convocatório pode aparecer de duas formas: edital e convite, à depender da modalidade de licitação.

O **Edital** é utilizado nas modalidades **concorrência, concurso, tomada de preços, leilão e pregão**.

O **convite** é utilizado apenas quando a modalidade de licitação por **convite**.

Existem três critérios de julgamento utilizados pela Administração para seleção de propostas mais vantajosas.

Os critérios também são chamados de **tipos de Licitação**.

1

Menor preço

Os agentes públicos, sempre que precisarem efetuar uma compra, precisam buscar adquirir produtos e serviços pelo menor preço possível.

Este critério é utilizado para compras e serviços de modo geral, e é o tipo de licitação utilizado na modalidade Pregão.

2

Melhor técnica

Segundo este critério, a proposta mais vantajosa para a Administração é aquela que apresenta a maior capacidade técnica.

Este critério é aplicado com exclusividade aos serviços de natureza predominantemente intelectual, em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento e de engenharia consultiva em geral e, em particular, para a elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos.

3

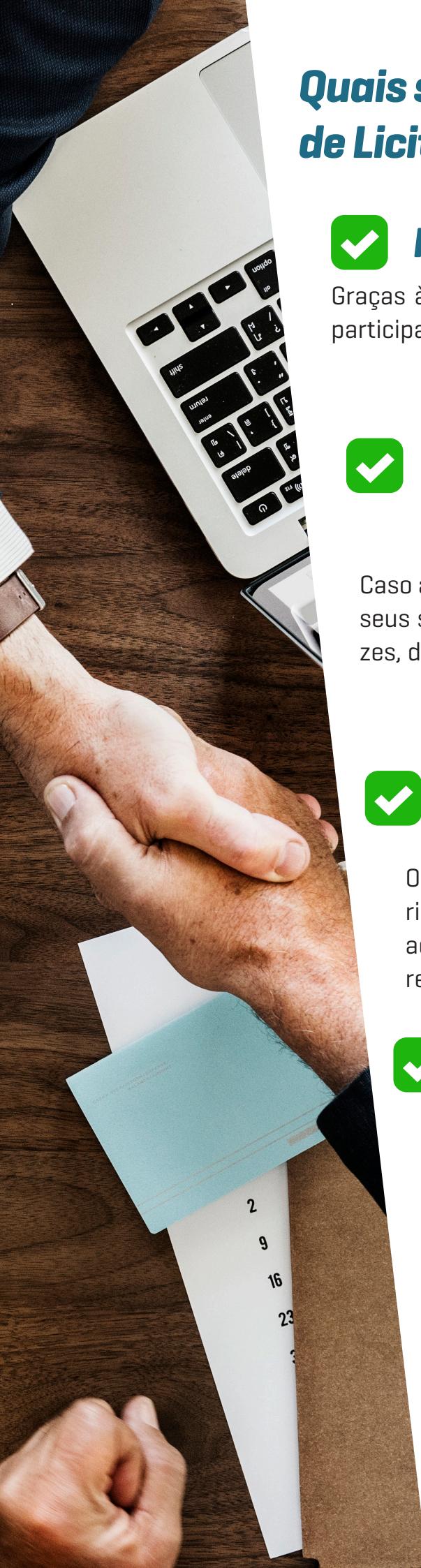
Técnica e o preço

De acordo com este critério, a proposta mais vantajosa para a Administração é aquela que apresentar o **menor preço e maior qualidade técnica**.

Este critério é aplicado com exclusividade aos serviços de natureza predominantemente intelectual.

Em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento e de engenharia consultiva em geral e, em particular, para a elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos.

Além disto, este critério também é o mais utilizado em compra de bens e serviços de informática.



Quais são as vantagens de participar de Licitações?



Não há limite territorial!

Graças à modalidade do pregão eletrônico, a sua empresa pode participar de licitações em todo o território brasileiro.



Você poderá ter até 5 anos de faturamento com uma única venda!

Caso a Administração entenda a necessidade e a qualidade dos seus serviços, poderá renovar o contrato inicial por mais 4 vezes, de acordo com a Lei 8.666/93, caso conste no edital.



Não é necessário gastar com publicidade!

O órgão só está interessado se a sua empresa está regularizada, se a entrega do produto/serviço será feita no prazo acordado, e se a documentação da sua empresa está correta.



O governo é um cliente que sabe exatamente o que procura!

É mais vantajoso vender para o governo porque ele diz exatamente o que ele quer comprar no seu edital.



Também há inúmeros benefícios destinados aos micro e pequenos empresários!

Alguns destes benefícios você verá nas próximas páginas!



Quem pode participar de licitações?

Via de regra:

TODOS PODEM PARTICIPAR DE LICITAÇÕES

Pessoa física, MEIs [Microempreendedor Individual] , MPEs [Micro e Pequenas Empresas], médias e grandes empresas.

Haverá impedimento apenas se o participante estiver em uma situação que o deixe contra os princípios do processo licitatório.

Ou seja, **não podem participar** das licitações:

- X **Autores dos projetos de licitação.**
- X **Servidor ou dirigente do ente público que deseja fazer a licitação.**

Imagine a seguinte situação:

Houve uma licitação para a elaboração de um projeto de uma escola pública que será construída numa cidade de Goiás e o engenheiro vencedor deste processo foi o sr João.

Sr João, após elaborar o projeto, o entregará à Administração que, por sua vez, iniciará outro processo de licitação: desta vez, um processo para a construção da escola.

Possivelmente, o sr João teria toda a capacidade técnica necessária para participar deste segundo processo licitatório, mas se ele participasse desta licitação, ele estaria à frente dos demais competidores por ser convededor de todo o objeto da licitação.

Por esse motivo, caso o criador do projeto quisesse participar da licitação da obra, ele estaria impedido pois sua participação violaria o princípio da igualdade.

JORNAL DE **LICITAÇÕES**

RECEBA **GRATUITAMENTE** AS
MELHORES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS
PARA ALAVANCAR SUAS VENDAS!



**ASSINE
AGORA!**

ASSINAR!





As VANTAGENS das MEs e EPPs

(micro empresas e empresas de pequeno porte)

Com relação às licitações, a lei complementar Simples Nacional [LC 123/2006] propõe benefícios às microempresas e empresas de pequeno porte.

De acordo com a LC 123/06 **vantagens** das MEs e EPPs nos processos de compras públicas são as seguintes:

1

DOCUMENTAÇÃO

Micro e pequenas empresas poderão participar de licitações mesmo que ainda não possuam todos os documentos necessários.

Nas licitações públicas, a comprovação de regularidade fiscal e trabalhista das microempresas e das empresas de pequeno porte somente será exigida para **efeito de assinatura do contrato**.

As MEs e EPPs deverão apresentar **todos** os documentos referentes às suas obrigações fiscais e trabalhistas.

Mesmo estando as MEs e EPPs com alguma irregularidade fiscal ou trabalhista, será assegurado um prazo de 05 dias úteis para que haja regularização dos débitos.

2

DESEMPATE

Em caso de empate nas licitações, as MEs e EPPs terão preferência de contratação.

3

EXCLUSIVIDADE

Processos licitatórios de valor até 80 mil devem ser destinados exclusivamente às MEs e EPPs.

4

SUBCONTRATAÇÃO

A Administração Pública poderá exigir dos licitantes subcontratação de ME ou EPP.

A subcontratação ocorre quando a parte contratada inclui um terceiro - alheio ao contrato - para a entrega de um bem ou realização de um determinado serviço.

5

COTAS

A Administração Pública deverá estabelecer, em certames para aquisição de bens de natureza divisível, cota de até 25% do objeto para a contratação de ME e EPP.

Os bens de natureza divisível são aqueles que podem ser adquiridos separadamente sem que afete o resultado final do produto ou serviço.

Os microempreendedores individuais também possuem as mesmas vantagens dos MEs e EPPs.





COMO PARTICIPAR DE LICITAÇÕES?

Para participar de licitações, é necessário que você tenha toda a documentação necessária que é exigida de acordo com a lei 8.666/93 e o edital específico da licitação que você deseja participar.

A

tente-se ao edital: certos objetos de licitação podem precisar de documentos específicos que não são explícitos na lei das licitações.

A lei 8.666/93 já estabelece alguns tipos de documentações necessárias para a contratação:

HABILITAÇÃO JURÍDICA

A habilitação jurídica auxilia na identificação das atividades da empresa e de suas partes envolvidas.

São exemplos de documentos de habilitação jurídica:

- Carteira de identidade: quando houver participação de pessoa física na licitação.
- Registro comercial: no caso de empresa individual.
- Estatuto ou contrato social: no caso de sociedades comerciais.
- Inscrição do ato constitutivo: no caso de sociedades civis.
- Decreto de autorização: no caso de sociedades ou empresas estrangeiras funcionando no País.

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

É necessário, também, comprovar a capacidade técnica a partir da entrega de alguns documentos.

Podem ser solicitados Atestados de Capacidade Técnica.

Estes atestados devem ser emitidos por alguma empresa com a qual você já fechou um negócio.

Outra documentação solicitada pode ser o registro em conselhos profissionais vinculados à área de atuação, como o CREA para obras de engenharia.

QUALIFICAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

Os documentos que comprovam qualificação econômico-financeira têm o objetivo de assegurar que a empresa terá condições de entregar o bem ou serviço pelo qual foi contratado.

Alguns documentos para qualificação econômico-financeira:

- Balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício.
- Certidão Negativa de Falência, Concordata e de execução patrimonial [você pode encontrar no site o Tribunal de Justiça do seu estado]

REGULARIDADE FISCAL E TRABALHISTA

São os documentos que comprovam que a empresa está em dia com suas obrigações tributárias e estão em regularidade com a seguridade social e o fundo de garantia.

São exemplos de documentos que comprovam regularidade fiscal e trabalhista:

- CPF ou CNPJ
- Prova de regularidade para com a Fazenda Federal, Estadual e Municipal do domicílio ou sede do licitante.
- Prova de inscrição no cadastro de contribuintes estadual ou municipal [se houver] relativo ao domicílio ou sede do licitante, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual



QUAIS SÃO AS MODALIDADES DE LICITAÇÕES?

Um tópico muito **importante** para quem deseja iniciar no mundo das compras públicas é a modalidade de licitação que se deseja participar.

As modalidades se referem aos procedimentos e formalidades que deverão ser analisados pelo ente público em cada licitação.

As modalidades, segundo a lei 8.666/93 são:

concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão e pregão.

► CONCORRÊNCIA

É a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.

► TOMADA DE PREÇOS

É a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

► CONVITE

É a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 [três] pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 [vinte e quatro] horas da apresentação das propostas.

CONCURSO

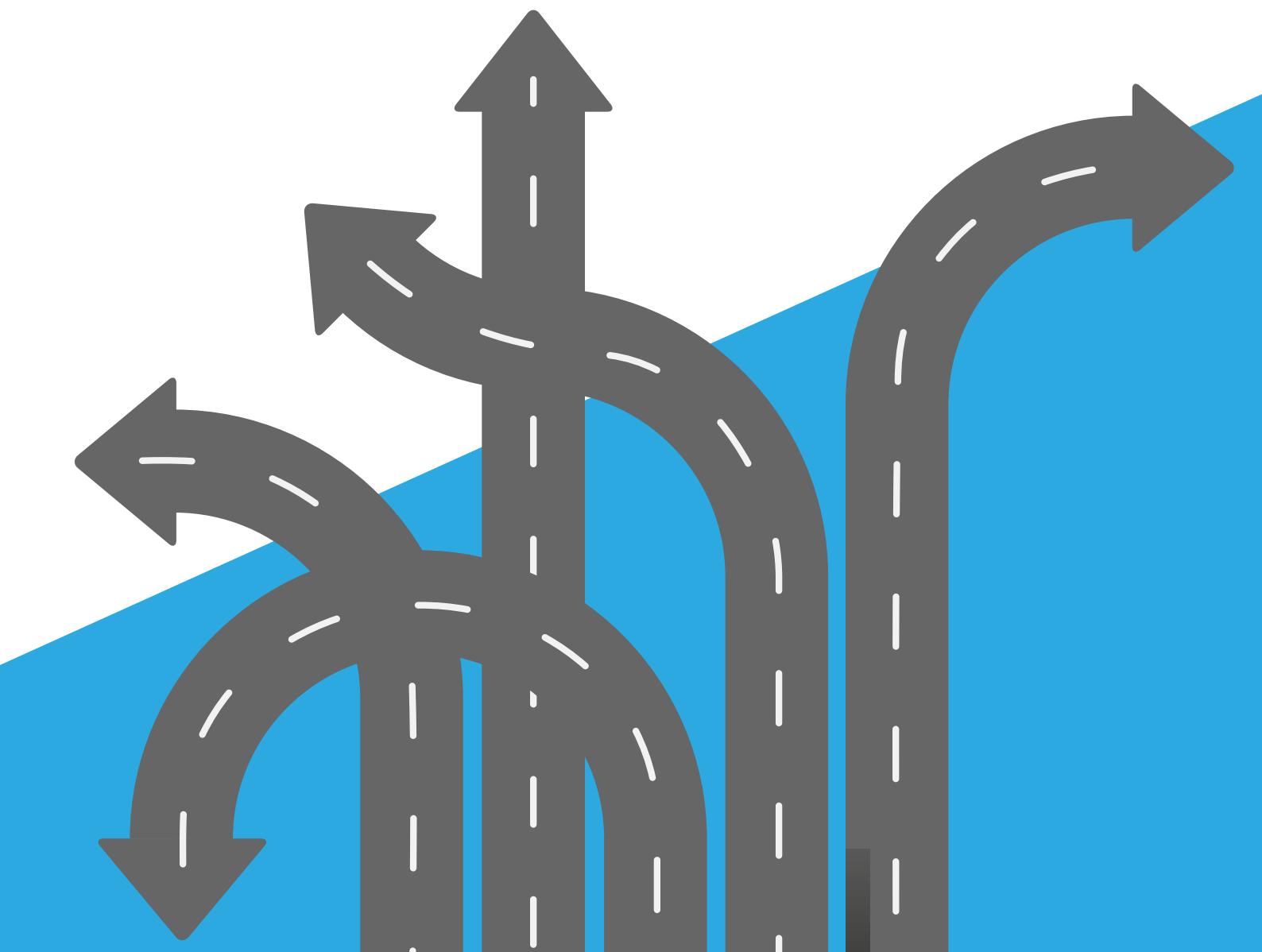
É a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 [quarenta e cinco] dias.

LEILÃO

É a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

• • •

**Além destas, a lei nº 10.520/2002 acrescentou uma nova modalidade: o pregão.
O pregão atualmente é a modalidade de licitação mais utilizada pelo governo.**





O QUE É PREGÃO?

O objetivo da lei que institui o pregão é proporcionar maior **rapidez ao processo de compras públicas**.

A lei não define valor máximo ou mínimo para a contratação via pregão, mas para ser contratado ele deve ser utilizado apenas quando os entes públicos **buscarem bens ou serviços comuns**.



MAS O QUE DEFINE UM BEM OU SERVIÇO COMUM?

A lei determina que bens ou serviços comuns são aqueles que podem ser objetivamente definidos no edital, por meio de especificações usuais no mercado.

E O CRITÉRIO DE ESCOLHA?

No caso do pregão, o critério de escolha da Administração será o de optar pelo **menor custo [conforme lei 10.520/02]** ou pelo **maior desconto [conforme decreto do pregão eletrônico - 10.024/19]**.



DECRETO 10.024/19

NOVO REGULAMENTO DO PREGÃO ELETRÔNICO

O pregão, conforme o decreto nº 10.024/19, passa a ser **obrigatoriamente eletrônico** a partir do mês de Junho deste ano [2020].

Ele é composto por duas fases: **interna e externa**.

Na fase interna, a equipe realizadora do pregão definirá o objeto a ser licitado e quais os parâmetros e datas para a participação.

Na fase externa os fornecedores poderão ler o edital, emitirem seus documentos e terão a oportunidade de darem os seus lances.

FASE INTERNA E ABERTURA

O processo do pregão eletrônico se inicia a partir da análise de uma determinada necessidade da Administração.

Será de responsabilidade do pregoeiro e sua equipe a elaboração de análise prévia e criação do edital, com a descrição do objeto de licitação bem como os pré-requisitos para participação na disputa.

Após a criação do edital, um aviso será publicado no Diário Oficial da União e no site oficial do órgão ou plataforma onde a licitação ocorrerá.

No Portal de Compras Públicas recebemos diariamente mais de 80 processos licitatórios de todo o país, solicitando os mais variados tipos de produtos e serviços!



regoeiro: servidor do ente público que fará a licitação, ele será o responsável pela condução da **sessão pública**.

Após a criação do edital, um aviso será publicado no Diário Oficial da União e no site oficial do órgão ou plataforma onde a licitação ocorrerá.

No Portal de Compras Públicas recebemos diariamente mais de 80 processos licitatórios de todo o país, solicitando os mais variados tipos de produtos e serviços!

PEDIDOS DE ESCLARECIMENTO

Havendo dúvidas sobre o edital, os pedidos de esclarecimento deverão ser encaminhados aos pregoeiros em até três dias úteis anteriores à data fixada em edital para a abertura da sessão pública eletrônica e o pregoeiro terá até dois dias úteis após o recebimento dos pedidos de esclarecimento para respondê-los.

A partir da publicação do edital, haverá um período mínimo de 8 [oito] dias úteis para que os fornecedores apresentem as suas propostas e documentação necessária.



Imagine a seguinte situação: você acabou de receber um aviso do Alerta de Licitações com uma super oportunidade de fazer negócio.

Então entra no site, abre o edital e começa a ler para saber se poderia participar. A proposta era boa, mas você teve dúvidas sobre algumas documentações solicitadas.

Se enviar uma documentação e ela for negada, poderá ser desclassificado no processo licitatório. **O que fazer neste momento?**

Para não correr o risco de perder sua chance de fechar contrato com o governo, você poderá encaminhar ao pregoeiro um pedido de esclarecimento.

O pedido de esclarecimento só poderá ser feito após a publicação do ato convocatório. Ele não segue um padrão ou forma específica, deve apenas ser objetivo e relatar pontos específicos, bem fundamentados e com a identificação da pessoa interessada.

Em nossa plataforma temos um espaço intuitivo para enviar as suas dúvidas da maneira mais simples e prática.

PEDIDO DE IMPUGNAÇÃO

Pode haver alguma situação em que o edital da licitação não esteja de acordo com os princípios das compras públicas e isso possa ser uma **grande barreira para o seu negócio.**

Por isso, é importante que você tenha em mente os princípios que regem as licitações e **leia atentamente ao edital.**

Ao observar algo no edital que vai contra os princípios da Administração Pública, você pode fazer o que chamamos de **pedido de impugnação**. Ele tem o objetivo de invalidar o edital se ele estiver realmente indo contra os princípios das compras públicas.

O pedido de impugnação será encaminhado ao pregoeiro e sua equipe e poderá ou não ser aceito.

I

Imagine a seguinte situação: Você recebeu a notificação de uma licitação que está acontecendo e, ao ler o edital, percebeu que algumas regras, além de te desfavorecer, estão indo contra os princípios das licitações.

Há algo que você possa fazer?

Sim! O que você pode fazer chama-se *impugnação*.

Qualquer parte interessada na licitação pode fazer uma impugnação.

No novo pregão eletrônico [artigo 10.024/19] o prazo para protocolar o pedido de impugnação é de até três dias úteis anteriores à data fixada para a abertura da sessão pública.

O pregoeiro terá um prazo de dois dias úteis para decidir e responder à impugnação.

Se o pedido de impugnação for acolhido, a Administração definirá e publicará nova data para a realização da licitação.

FASE EXTERNA E SESSÃO PÚBLICA

A partir da data e horário previsto no edital, o pregoeiro dará início à sessão pública na plataforma de sua escolha. Os licitantes poderão participar da sessão pública a partir desta plataforma, que pode ser, por exemplo, o Portal de Compras Públicas.

A plataforma de pregão eletrônico terá campo próprio para a troca de mensagens entre pregoeiros e licitantes.

As propostas das empresas serão analisadas pelo pregoeiro, de modo que seja certificado que todos os participantes estão em **conformidade** com os requisitos do processo.

Aqueles que não estiverem em conformidade **serão desclassificados** e não participarão dos lances da sessão pública.

O próprio sistema em que a sessão pública acontecerá irá ordenar automaticamente as propostas que foram classificadas pelo pregoeiro.

Após a observação de que há conformidade entre os participantes, será iniciada a **sessão pública**.

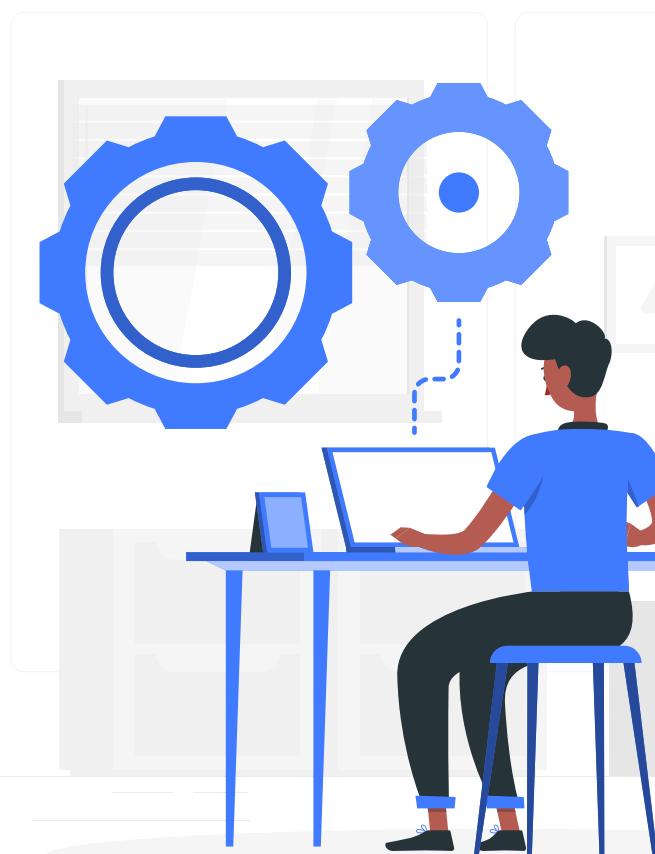
Os licitantes que estiverem na disputa da sessão pública poderão encaminhar as suas propostas, mas só será

permitido que encaminhem ofertas de **valor inferior** ou **maior percentual de desconto** oferecido por ele e registrado no sistema.

O novo decreto do pregão eletrônico definiu **dois modos** de disputa que delimitam como se dará a **competitividade**:

Modos de disputa no pregão Eletrônico

Existem dois modos de disputa no pregão eletrônico: **aberto** e **aberto e fechado**.



NO MODO ABERTO:

Após a abertura do objeto colocado em disputa, os concorrentes têm



para darem os seus lances.

Se nos **dois últimos minutos** do prazo forem realizadas mais propostas, o contador do pregão eletrônico automaticamente receberá o acréscimo de



a cada nova proposta dos licitantes.

Entretanto, completando este período sem uma nova oferta nos últimos dois minutos, a disputa será **automaticamente encerrada**.

10 minutos

⋮

+2min

⋮

+2min

⋮

+2min

⋮ ⋮ ⋮

Imagine a seguinte situação:

Os representantes das empresas QWERT e ASDF estão concorrendo a uma disputa de pregão eletrônico para o fornecimento de materiais de limpeza para a secretaria de educação distribuir nas escolas de um município.

Nos primeiros oito minutos de disputa, a empresa QWERT apresentou sua melhor proposta no valor de R\$ 51.000,00 reais para fornecer os bens solicitados no Edital, já a empresa ASDF apresentou o valor R\$ 49.000,00.

Aos nove minutos da fase de lances [ou seja, faltando 1 minuto para finalizar a disputa] A QWERT mudou o seu lance para R\$ 48.250,00 e ficou à frente da empresa ASDF.

A partir do novo lance, o contador do sistema recebeu mais dois minutos de contagem [9 minutos + 2 minutos] para que pudesse receber mais propostas.

Entretanto não houve nenhuma nova oferta. Assim, a fase de lances durou 11 minutos e a empresa selecionada para o fornecimento dos materiais de limpeza foi a QWERT.

NO MODO ABERTO-FECHADO:

Neste modo de competitividade, existem duas fases: **aberta e fechada**.

1 - Etapa Aberta

Na etapa aberta, a sessão pública inicia-se com



quando os licitantes poderão fazer as suas ofertas.

Após esse período, o sistema destinará um tempo **aleatório** [no máximo dez minutos] para que os concorrentes possam enviar outros lances.

Ao término da contagem aleatória de tempo, o envio das propostas será **automaticamente encerrado**.

Assim encerra-se a etapa aberta e inicia-se a etapa fechada:

2 - Etapa fechada

Após o envio das propostas na etapa aberta, o sistema selecionará o autor da melhor proposta e os concorrentes que estiverem até 10% acima de seu valor e em um tempo limite de 5 [cinco] minutos os concorrentes terão a oportunidade de oferecerem um lance final que será sigiloso até o encerramento deste prazo.

Para garantir a competitividade: não havendo no mínimo 3 [três] licitantes com valor até 10% da menor oferta, outros licitantes serão convocados para a participação da etapa fechada.

Após o encerramento do prazo de **5 [cinco] minutos**, as propostas serão ordenadas pelo sistema e divulgadas, permitindo que a Administração identifique a **melhor proposta**.

Ao final, não havendo classificação de nenhum licitante, o pregoeiro - com o auxílio de sua equipe - pode reiniciar a etapa fechada.

ASSIM FICOU FÁCIL ENTENDER **LICITAÇÕES, NÃO É?**

Agora que explicamos como funciona o novo pregão eletrônico, vamos compartilhar com você **3 sacadas que podem te favorecer em disputas!**



5 MOTIVOS

QUE NOS FAZEM CENTRO DE REFERÊNCIA EM COMPRAS PÚBLICAS

VOCÊ JÁ CONHECE OS MOTIVOS
QUE NOS TORNAM
CENTRO DE EXCELÊNCIA EM
COMPRAS PÚBLICAS?

portal de
**COMPRAS
PÚBLICAS**



1. ALERTAS GRATUITOS!

RECEBA GRATUITAMENTE

ALERTAS PERSONALIZADOS DE OPORTUNIDADES
PARA O SEU RAMO DE ATUAÇÃO!



AO ASSINAR O ALERTA DE LICITAÇÕES, VOCÊ SERÁ NOTIFICADO SEMPRE QUE ALGUMA LICITAÇÃO DO SEU INTERESSE ESTIVER ACONTECENDO.

ACOMPANHE O MUNDO DAS LICITAÇÕES SEM PAGAR NADA POR ISSO E AINDA FIQUE POR DENTRO DAS SUAS CHANCES DE FAZER NEGÓCIO COM O GOVERNO!

CLIQUE AQUI E CADASTRE-SE!



2. conexão PORTAL



O MUNDO DAS LICITAÇÕES A POUcos CLIQUES DE VOCÊ!

WEBINARS, LIVES E VÍDEOS



AGORA TEMOS MAIS UM CANAL DE RELACIONAMENTO: O CONEXÃO PORTAL.

O CONEXÃO PORTAL É UMA INICIATIVA DO PORTAL DE COMPRAS PÚBLICAS QUE VISA COMPARTILHAR CONHECIMENTOS EM VÍDEO SOBRE O MUNDO DAS LICITAÇÕES.

INSCREVA-SE AGORA!



3. CENTRAL DE ATENDIMENTO!



**A NOSSA CENTRAL
DE ATENDIMENTO É
REFERÊNCIA!**



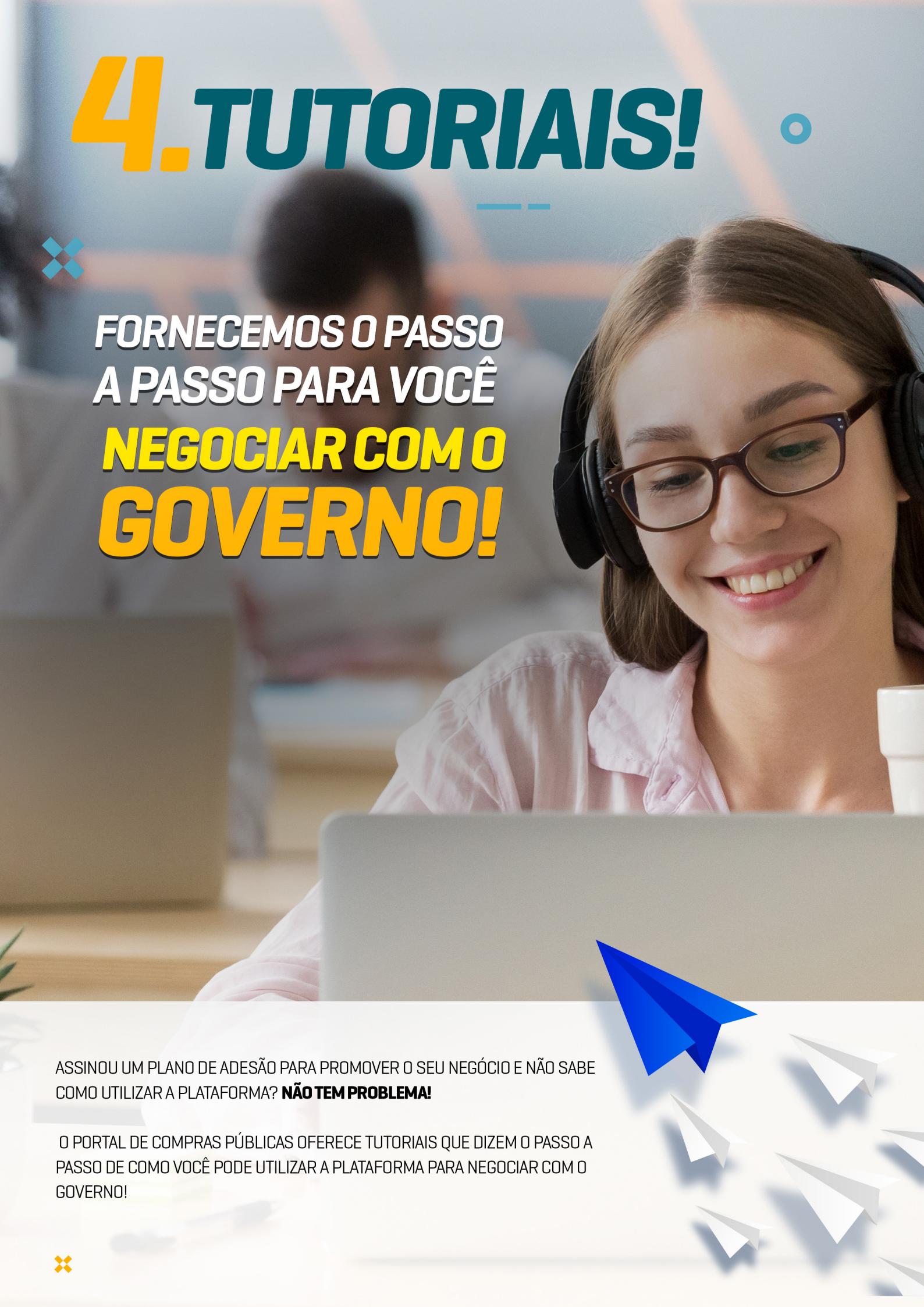
DESEJA FAZER SUA ASSINATURA PARA COMEÇAR A FAZER LICITAÇÕES MAS
FICOU ALGUMA DÚVIDA? FALE CONOSCO!

ESTAMOS DE SEGUNDA A SEXTA-FEIRA PREPARADOS PARA ATENDÊ-LO
ATRAVÉS DO NOSSO TELEFONE NACIONAL

3003 - 5455



4. TUTORIAIS!



FORNECEMOS O PASSO
A PASSO PARA VOCÊ
**NEGOCIAR COM O
GOVERNO!**

ASSINOU UM PLANO DE ADESÃO PARA PROMOVER O SEU NEGÓCIO E NÃO SABE
COMO UTILIZAR A PLATAFORMA? **NÃO TEM PROBLEMA!**

O PORTAL DE COMPRAS PÚBLICAS OFERECE TUTORIAIS QUE DIZEM O PASSO A
PASSO DE COMO VOCÊ PODE UTILIZAR A PLATAFORMA PARA NEGOCIAR COM O
GOVERNO!



5. ESTAMOS EM TODO O BRASIL!



ESTAMOS PRESENTES EM

**24 ESTADOS,
3 CAPITAIS, MAIS DE
1.000 PREFEITURAS,**

EMPRESAS PÚBLICAS, E INÚMEROS CONSÓRCIOS MUNICIPAIS E INTERESTADUAIS.

FAÇA PARTE DESSE MERCADO!

CONCLUSÃO

As compras públicas movimentam
BILHÕES TODOS OS ANOS,

o que faz com que as licitações sejam uma grande oportunidade de fazer negócio em todas as épocas do ano, para os mais diversos segmentos de mercado.

Como você pôde ver, participar de licitações **não é algo tão complicado**, tudo o que você precisa é a documentação necessária e a **vontade de aumentar o faturamento** da sua empresa vendendo para o maior comprador do Brasil.



Este Guia foi criado pensando em você, licitante iniciante que deseja acrescentar as licitações às suas estratégias para aumentar os lucros da sua empresa.

Esperamos que este conteúdo possa te ajudar a vencer licitações e
levar o seu negócio a outro nível!

AINDA TEM ALGUMA DÚVIDA? ENTRE EM CONTATO COM A NOSSA

CENTRAL DE ATENDIMENTO

QUE OS NOSSOS ANALISTAS ESTARÃO À DISPOSIÇÃO PARA AJUDÁ-LO(A).



WWW.PORTALDECOMPRASPUBLICAS.COM.BR

FALECOM@PORTALDECOMPRASPUBLICAS.COM.BR

3003-5455

[DE SEGUNDA A SEXTA - DAS 8H ÀS 18H - HORÁRIO DE BRASÍLIA]



WWW.FACEBOOK.COM/PORTALDECOMPRASPUBLICAS



WWW.INSTAGRAM.COM/OPORTALDECOMPRASPUBLICAS



WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/PORTALDECOMPRASPUBLICAS