

VENDER PARA O GOVERNO É UM BOM NEGÓCIO?

Artigo Publicado no site Migalhas edição nº 3.883 de 15 de junho de 2016

Por: Ricardo Dias
ricardo.dias@cnflaw.com

Como advogado especialista em licitações e contratos, constantemente sou interpelado por empresários e executivos de empresas com a seguinte pergunta: Vender para o governo é um bom negócio?

Antes de responder a essa pergunta, sempre ressalto os seguintes pontos:

- A Administração Pública é a maior compradora de produtos e serviços do Brasil;
- São mais de R\$ 100 bilhões por ano, destinados à aquisição de bens e serviços para gerir os negócios públicos das esferas Federal, Estadual e Municipal.
- Toda aquisição é precedida de uma licitação, que é um procedimento administrativo prévio realizado toda vez que a Administração Pública deseja contratar obras, serviços, compras, alienações e locações com terceiros, e que se destina a selecionar a proposta de contratação mais vantajosa para a Administração Pública conforme os parâmetros fixados no edital, cujas regras estão definidas em Lei.

Diante destes pontos, sem medo de errar, a minha resposta é: Sim, vender para o governo é um bom negócio.

Evidentemente, isto não significa que se deva sair participando de toda e qualquer licitação.

Deve-se ter em mente que ao vender para o governo, a empresa tem que ter as mesmas cautelas de que se vale para a venda para a iniciativa privada, ou seja, verificar a situação financeira se é ou não bom pagador, fazendo uma análise de risco para descobrir se o negócio vale a pena.

No meu entendimento, não se deve vender exclusivamente para o governo. A empresa deve estabelecer um limite que entenda suportável dentro do seu faturamento e que esteja disposta a depender da área pública, mesclando com clientes da área privada.

Ao decidir pela participação em determinada licitação, a empresa deve fazer uma análise perfunctória do edital, da primeira a última página, analisando todos os seus itens e anexos, verificando principalmente se o objeto licitado é aderente ao seu objeto social.

No edital estarão descritas todas as exigências que a empresa deverá cumprir, inclusive após a contratação. Tudo o que consta do edital deve estar de acordo com a Lei de Licitações e Contratos Administrativos, a Lei 8.666/93, e suas atualizações, de forma direta, ou indireta, quando tratar-se da modalidade de Pregão por exemplo.

Vale ressaltar que quando a Lei de licitações foi promulgada, tinha por objetivo criar regras rígidas para selecionar os participantes, exigindo destes a apresentação de uma série de documentos comprobatórios de sua capacidade e regularidade, fazendo com que os editais se tornassem cada vez mais complexos.

Também a modalidade de Pregão, instituído pela lei nº 10.520/2002, por exemplo, embora recente, nem por isso é menos exigente.

A diferença principal entre a modalidade de Pregão (presencial ou eletrônico) e as demais modalidades é a inversão das fases, ou seja, enquanto nas modalidades tradicionais a documentação é analisada antes da proposta, no pregão ocorre o inverso, as propostas são abertas em primeiro lugar, os participantes podem apresentar lances consecutivos reduzindo o preço ofertado até chegar a ser declarada a melhor proposta, e, portanto vencedora, sendo analisados apenas os documentos apresentados por esta empresa.

Qualquer que seja a modalidade é certo, portanto, que participar de licitação não é uma tarefa simples, ao contrário, é bem trabalhosa e burocrática, sendo que em muitos casos, a licitação é decidida num detalhe, que se passar

despercebido por quem tem o dever de analisar e preparar a documentação e proposta acaba pondo abaixo todo o trabalho.

É justamente no momento da preparação e providências da empresa para participação em determinada licitação que podem ocorrer os problemas que venham acarretar a desclassificação ou inabilitação.

Alguns erros comuns de empresas que desejam participar numa licitação é a repartição do edital entre as possíveis áreas de envolvimento. Por exemplo: A área comercial fica responsável pela elaboração da proposta, a contabilidade pelos documentos, área de produtos pelas informações inerentes ao atendimento do objeto e o financeiro pela análise de viabilidade do negócio.

Com isso, dificilmente há uma concentração em uma área ou pessoa para verificação e validação das exigências editalícias, o que, via de regra, acarreta a desclassificação ou inabilitação da empresa, visto que não houve uma checagem final por alguém dedicado ao tema em todas as etapas.

Por isso, para que haja a atenção adequada, a empresa precisa ter uma pessoa ou área (seja própria ou terceirizada) dedicada aos processos licitatórios, orientando e organizando as demandas, cobrando em tempo hábil a resposta de todas as áreas envolvidas e checando se o que foi feito atende integralmente as exigências do edital.

Desta forma, erros são evitados e riscos mitigados, aumentando as chances da empresa obter sucesso e vencer as licitações.

Percebe-se, então, que a empresa para ser vencedora, mais do que a expertise para executar fornecer o produto, o serviço ou obra licitados, deve possuir expertise para lidar com a burocracia gerada pelo processo licitatório e o consequente contrato.

Para tanto, investem muito em profissionais especializados em análises e obtenção de documentos a serem utilizados nas licitações. E o investimento parece valer a pena.

Por fim, estamos certos de que se a empresa observar todas as colocações supra, terá êxito em suas vendas ao governo e acabará por corroborar com o nosso entendimento de que sim, é um bom negócio.

O presente artigo foi escrito e divulgado com finalidade meramente didática e informativa, e, portanto, não configura uma orientação jurídica ou consultoria em nenhuma hipótese. Para obter uma orientação específica sobre o tema aqui tratado, consulte um advogado.

www.cnflaw.com