



CUNHA PEREIRA
& MASSARA

ADVOGADOS ASSOCIADOS

**O DIFERENCIAL COMPETITIVO DA
ASSESSORIA ESPECIALIZADA PARA
TER SUCESSO EM LICITAÇÕES
PÚBLICAS**

**GUIA DIGITAL DE COMO AS
GRANDES EMPRESAS SE
DESTACAM NO FORNECIMENTO
PARA A ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**



INTRODUÇÃO:

Neste guia abrangente vamos explorar as vantagens econômicas, jurídicas e competitivas de como uma assessoria jurídica especializada em licitação pode facilitar a vida do empresário e potencializar suas chances de sucesso em licitações públicas.

Entenderemos os principais benefícios dessa parceria estratégica e a melhor forma de converter a assessoria especializada de custo em investimento.



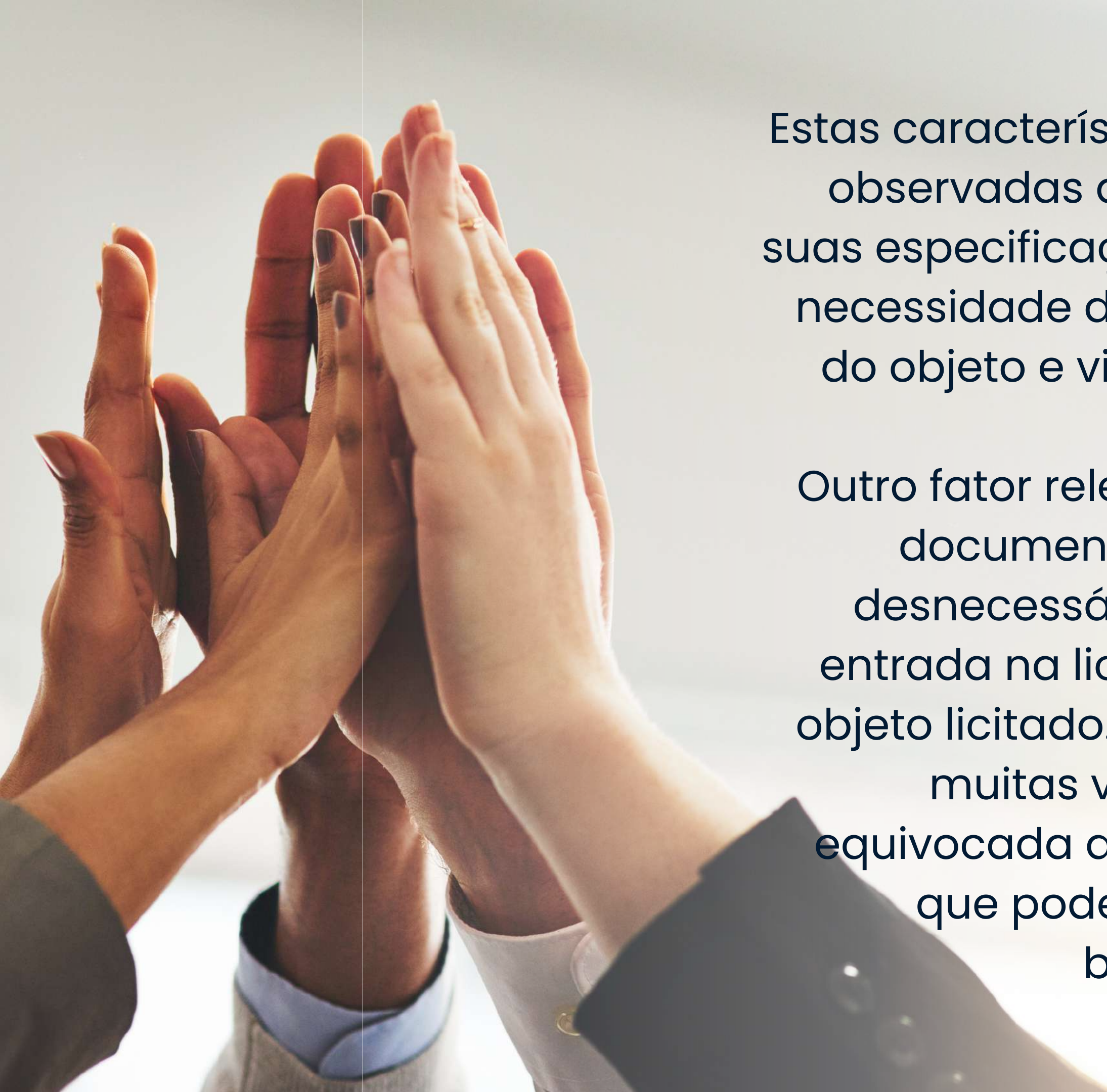


A empresa que se propõe a fornecer para o Poder Público sabe que o universo das licitações é um mercado peculiar, com regras e práticas muito diferentes das usualmente encontradas no ambiente de negócios.

Uma das características mais marcantes deste mercado é a incerteza, o altíssimo nível de competição e os obstáculos surgidos com a presença de muitos agentes econômicos que atuam de má-fé ou sem preparo para lidar com o setor público, comprometendo o trabalho de quem se propõe a agir com seriedade e qualidade.


Além disso, para negócios altamente especializados, ainda é preciso conviver com a dificuldade técnica e estrutural de diversos órgãos públicos, principalmente na elaboração dos editais e condução das licitações.





Estas características, dentre outras, já podem ser observadas quando da publicação do edital e suas especificações técnicas, o que pode gerar a necessidade de impugnações para adequação do objeto e viabilização de proposta exequível.

Outro fator relevante e comum é a exigência de documentação incabível, desarrazoada ou desnecessária, restringindo a capacidade de entrada na licitação sem conformidade com o objeto licitado. E quando não há tais exigências, muitas vezes se depara com uma análise equivocada da documentação apresentada, o que pode levar ao prejuízo da empresa ou benefício indevido ao concorrente.



Executada a licitação, ainda é preciso enfrentar a etapa de recursos. Esta fase tem a mesma importância da etapa de lances e, muitas vezes, é negligenciada por outros concorrentes.

A análise equivocada de documentos de habilitação ou de exequibilidade de proposta pode dar ensejo a inabilitação indevida da empresa ou habilitação equivocada de concorrente.



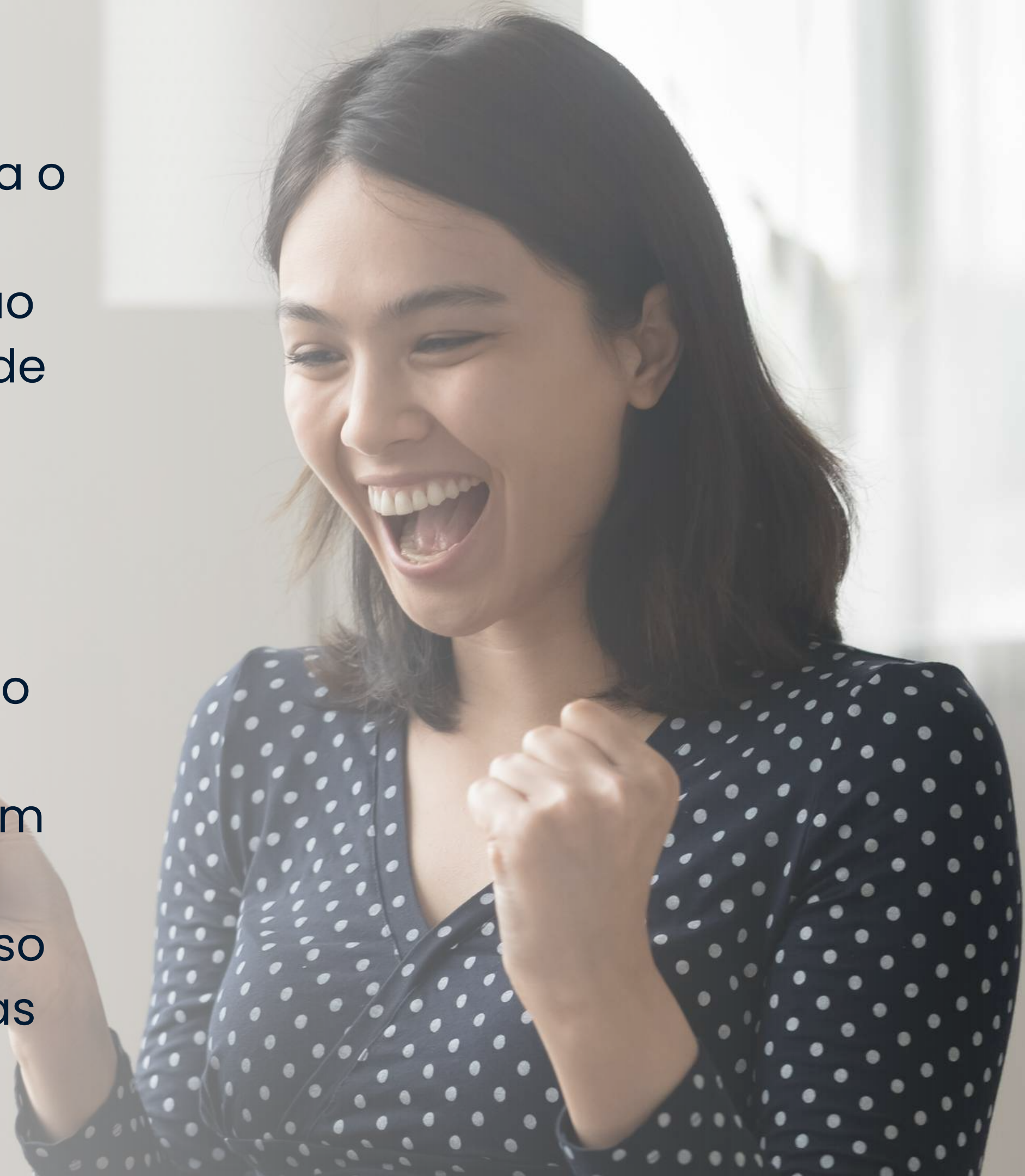
Como o universo das licitações é fortemente competitivo, muitas vezes se ganha no detalhe.

A maioria das licitações hoje são realizadas na modalidade pregão, onde o elemento preço é o que mais chama a atenção em um primeiro momento.

Entretanto, exatamente por isso, muitos concorrentes são levados a forçar propostas no limite das suas possibilidades, ou além destas, o que leva a discussão recursal para muitos caminhos.

Não fosse toda a complexidade do processo licitatório, quando se ganha o certame ainda é preciso criar relacionamento com a Administração Pública, compreender os processos de trabalho para além das disposições padronizadas do edital e agir para suprir as expectativas geradas.

Com a nova lei de licitações entrando em vigor, mais do que nunca a boa relação com a Administração será um diferencial, visto que praticamente todos os órgãos públicos terão acesso centralizado às penalidades impostas contra as empresas.



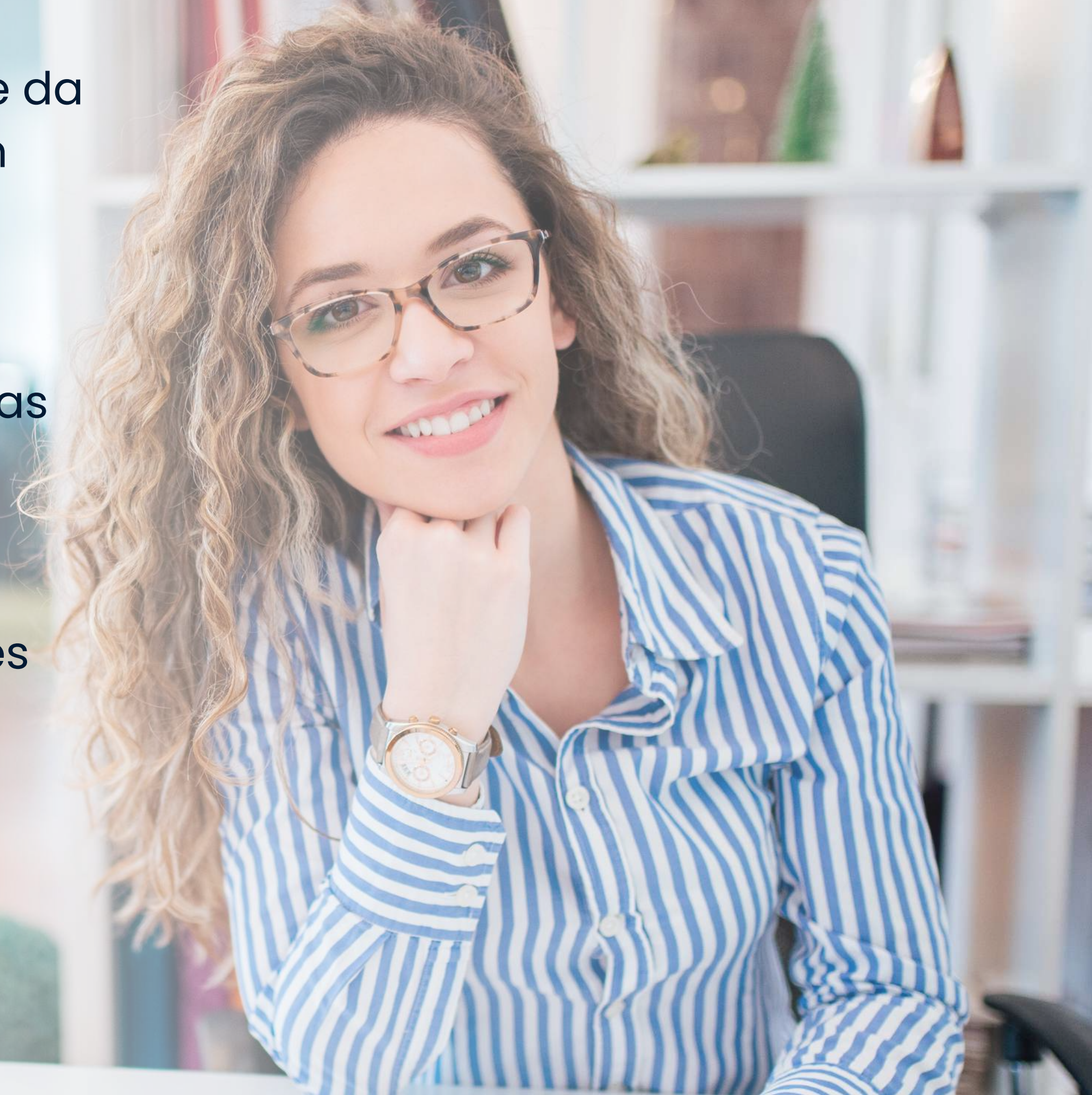
Aliado a este risco está o fato de que a Administração Pública tem sido cada vez mais exigente com seus fornecedores. Ao contrário do que ocorria no passado, a Administração tem se mostrado boa pagadora dos seus contratos, honrando em dia com as suas contratações. Além disso, é sabido que, normalmente, os contratos com a Administração são melhor remunerados, inclusive em razão da sua complexidade.

Sabedora destes elementos, os bons órgãos da Administração têm se tornado cada vez mais rígidos com seus fornecedores, o que leva à aplicação de penalidades por desvios mínimos, como atrasos de apenas 1 dia ou até mesmo de horas. Com tudo isso, fornecer para a Administração se torna um desafio logístico, técnico e jurídico, dado que existem inúmeros riscos envolvidos em cada operação e que muitas vezes não estão sob o controle do empresário.

Neste cenário que ingressa a análise da assessoria jurídica especializada em licitações.

As grandes empresas possuem parcerias técnicas fixas e continuadas que proporcionam crescimento e segurança para o seu negócio.

E isso ocorre não porque são grandes empresas, mas estas empresas se tornaram grandes porque assim se comportaram.



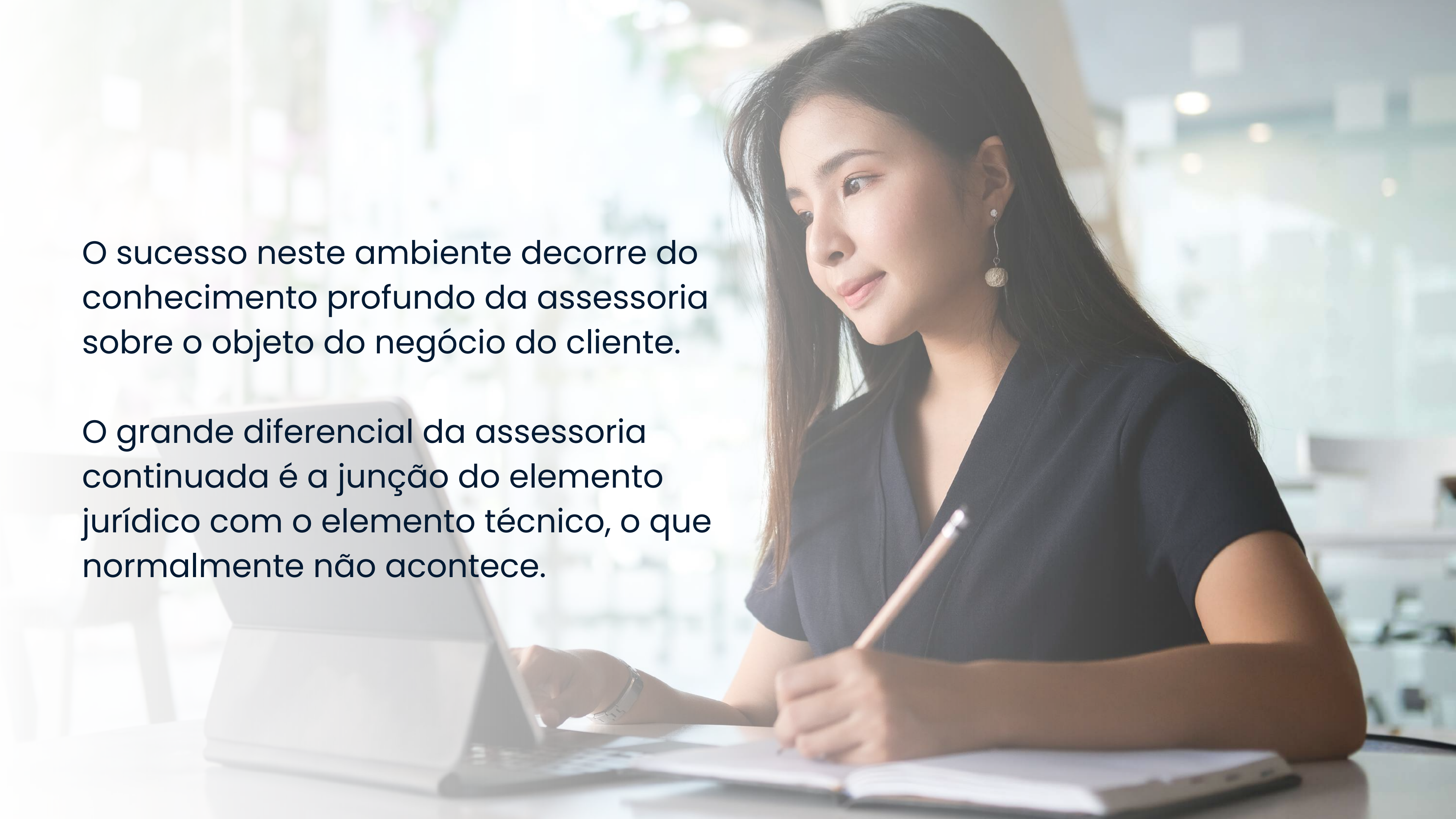


A grande chave é compreender que vender para a Administração Pública é lucrativo quando, antes de tudo, garante-se o menor risco possível de perdas financeiras.

O contrato administrativo é arriscado porque não pode ser cancelado, abandonado, revisado fora das poucas permissões legais e ainda prevê inúmeras multas e penalidades para o fornecedor e praticamente nenhuma penalidade para a Administração.

O sucesso neste ambiente decorre do conhecimento profundo da assessoria sobre o objeto do negócio do cliente.

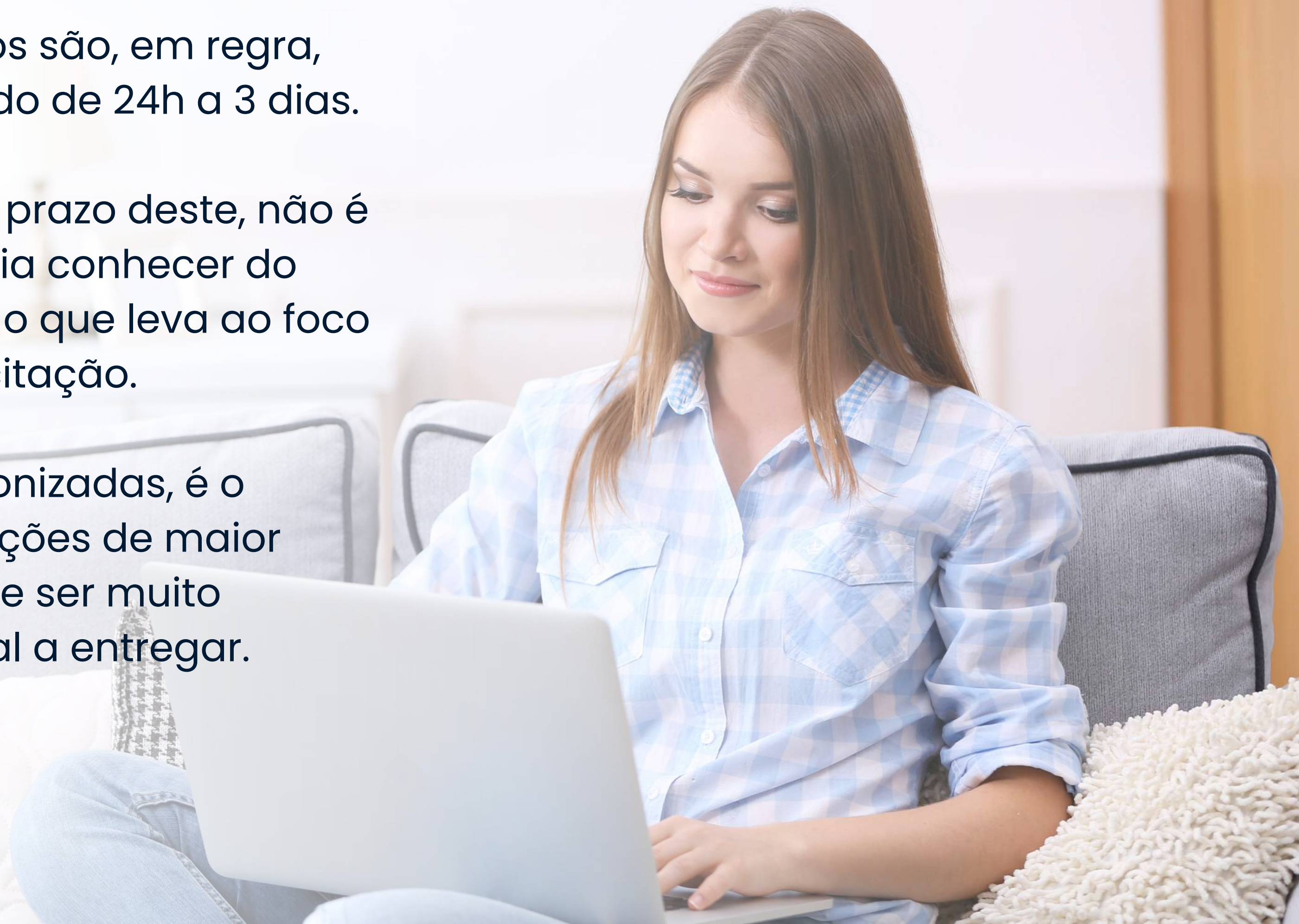
O grande diferencial da assessoria continuada é a junção do elemento jurídico com o elemento técnico, o que normalmente não acontece.



Os prazos licitatórios são, em regra, curtíssimos, variando de 24h a 3 dias.

Ou seja, aberto um prazo deste, não é possível à assessoria conhecer do negócio do cliente, o que leva ao foco da legislação de licitação.

Em situações padronizadas, é o suficiente. Em situações de maior complexidade, pode ser muito aquém do potencial a entregar.





A assessoria especializada, diferentemente, vai conhecendo o negócio do cliente com o tempo, aprende as suas peculiaridades, processos de trabalho, políticas de ação e apetite de risco.

O conhecimento do negócio permite que a assessoria já inicie qualquer atividade em um nível diferenciado de robustez argumentativa para a apresentação de uma solução para o caso concreto.

Neste quesito, o **Cunha Pereira & Massara Advogados Associados** é especialista!

Nossos números falam por si: são 22 anos de experiência e mais de 500 clientes com nível de satisfação que supera 95%.

Somos responsáveis pela assessoria de sólidas empresas especializadas em fornecer para a Administração Pública e, principalmente, crescemos juntos com estas empresas.

Nossas parcerias permitiram criar um ambiente em que somos parte do negócio, mesmo na formulação de processos de trabalho e acompanhando cada licitação que participam.



Com o tempo, a forma de trabalhar se alinha e atuamos como parte da empresa, defendendo seus interesses por dentro e expressando exatamente os seus valores e pretensões.

Isso é possível porque conseguimos entender profundamente do negócio e suas peculiaridades, o que é fundamental no trato com o poder público, na apresentação de justificativas necessárias, pedidos de reequilíbrio contratual e outras medidas necessárias.

São conhecimentos que se acumulam e permitem um aproveitamento dos curtos prazos legais de forma muito mais eficiente. Além disso, essa parceria permite a atuação preventiva e estratégica, de modo a orientar o comportamento futuro da empresa e alcançar melhores resultados.

Em suma, nossas empresas crescem porque fazem da assessoria jurídica parte do investimento no seu negócio e não do custo, o que permite melhorar a precificação do produto/serviço, reduzir riscos negociais e contratuais, evitar penalidades desnecessárias, potencializar sucessos com maior margem de lucro e se posicionar no mercado de licitações com alto nível de competitividade.

Venha escrever mais uma história de sucesso junto conosco!



CONTATO



(31) 2555 – 6002



(31) 2555 – 8005



(31) 97198-6129



Rua Alvarenga Peixoto, 1581 – 11º andar
Belo Horizonte, Minas Gerais
CEP 30180-121



Shopping Rio Mar, Avenida República do
Líbano, nº 251, Torre A, salas 2302 a 2304,
Pina, **Recife – Pernambuco**
CEP 51110-160



www.cunhapereira.adv.br





CUNHA PEREIRA
& MASSARA

ADVOGADOS ASSOCIADOS