**ALERTA FINANCEIRO**

Elevador em Manaus

Processo: 10280-726.744/2024-98

Classificação: Documento público de livre acesso

1. Durante a fase de lances, pede-se a gentileza de analisar cuidadosamente o valor ofertado, para que os lances sejam efetivamente viáveis, exequíveis e financeiramente vantajosos para a própria empresa. Uma vez assinado o contrato, ele precisa ser honrado pelo licitante em todos os seus detalhes durante todo o período de vigência.
2. A Receita Federal é rigorosa nos pagamentos e verifica todas as obrigações contratuais mediante Instrumento de Medição de Resultados – IMR, aplicando glosas sempre que necessário. Podemos também instaurar procedimento adicional em caso de infrações passíveis de multas e demais penalidades. Além disso, informa-se que retemos todos os impostos incidentes na Nota Fiscal e a empresa recebe só o valor líquido e reduzido já com os impostos (e eventuais glosas) descontados.
3. Durante a fase de lances, a disputa pode às vezes ficar intensa e no calor do momento a empresa pode talvez acabar enviando lance exagerado, incorrendo na "maldição do vencedor", onde o vencedor pode às vezes acabar ganhando um prejuízo. Assim, nem sempre é interessante avançar em uma disputa agressiva para baixar preço.
4. Se seu lance atingir seu próprio limite mínimo aceitável, talvez seja o caso de desistir de ofertar novos lances e esperar para ver se o primeiro colocado vai mesmo ser aceito ou se vai eventualmente ser recusado. Nesses casos, ao invés de tentar cobrir preço inviável, pede-se enviar seu melhor lance viável possível, pois a proposta de menor preço pode eventualmente ser recusada e será analisada a proposta do segundo e assim sucessivamente.
5. Durante a fase de lance, em alguns momentos, a disputa pode eventualmente se prolongar com lances seguidos com pequenas diferenças para o primeiro colocado. Nesses casos, às vezes a melhor estratégia pode talvez ser ofertar um lance com diferença maior de preço (mas que ainda seja viável) para inibir que os demais possam eventualmente tentar cobrir seu preço.

**DESTAQUES DO TERMO DE REFERÊNCIA**

Pede-se ler e analisar atentamente todo o material desta Licitação, com atenção especial nos prazos e critérios de habilitação técnica do Termo de Referência:

8.32. Registro ou inscrição da empresa licitante no CREA (Conselho Regional de Engenharia) em plena validade.

8.37. Para fins da comprovação de que trata este subitem, os atestados deverão dizer respeito a contratos executados com as seguintes características mínimas:

8.37.1. Execução de serviços de manutenção preventiva e corretiva em elevadores, por prazo mínimo de 3 (três) anos.

8.39. Comprovante de que dispõe dos seguintes profissionais legalmente habilitados a executarem os serviços: a) engenheiro mecânico ou industrial modalidade mecânico (CBO-214405), e b) eletromecânico de manutenção de elevadores (CBO-954105).

**ESCLARECIMENTO SOBRE O CONTRATO**

Neste serviço de manutenção de elevador, o preço mensal a ser pago pela administração será sempre fixo, independentemente do tipo e quantidade de peças a serem eventualmente substituídas. O certame informa apenas o tipo de equipamento (quatro Elevadores ThyssenKrupp 2015) e o licitante precisa estimar por conta e risco o tipo e quantidade de manutenções. Essa modalidade contratual segue novo padrão nacional que transfere esse risco para o licitante e o remunera para assumi-lo mediante oferta de preço global fechado. Um efeito prático desejado é incentivar a empresa a fazer boas preventivas para reduzir ao máximo a necessidade de corretivas.