

## PROVA DISCURSIVA – RASCUNHO

### INSTRUÇÕES

A **discursiva** não poderá ser assinada, rubricada, ou conter, em outro local que não seja o cabeçalho da folha de texto definitivo, qualquer palavra ou marca que a identifique, sob pena de ser anulada.

**A detecção de qualquer marca identificadora no espaço destinado à transcrição do texto definitivo acarretará a eliminação do candidato do concurso público.** O texto definitivo será o único documento válido para a avaliação da discursiva. O rascunho é de preenchimento facultativo, e não vale para finalidade de avaliação.

**Deverá ser redigido um texto de, no mínimo, 20 linhas e, no máximo, 30, excluído o título, se houver.**

Visando à otimização do trabalho realizado no espaço físico e institucional do CREA-MG, é iniciado um processo licitatório com o seguinte propósito: contratar empresa desenvolvedora de sistemas que desse conta, entre outras coisas, de mapear as atividades exercidas pelos servidores e as funções de cada setor, descrever e categorizar de forma lógica essas atividades e funções, e desenvolver um sistema automatizado que pudesse, tanto quando possível, sem excluir a necessidade de adequação a problemas extraordinários, distribuir as funções de acordo com as demandas, as habilidades e as condições materiais aos servidores, de forma que a harmonia e integração do trabalho realizado maximizasse a qualidade do serviço, o tempo e o bem-estar dos funcionários. Com base nisso, sabendo que há pouquíssimas empresas que prestam tais serviços no mercado, desenvolva um texto dissertativo-explicativo discorrendo sobre como as inovações da Nova Lei de Licitações podem facilitar esse processo licitatório, indicando qual a melhor modalidade a ser empregada e esclarecendo sobre em quais princípios licitatórios está fundamentada sua escolha.

Resposta com base em:

<https://www.licitacoespublicas.blog.br/dialogo-competitivo-conheca-essa-nova-modalidade-de-licitacao/>

Diálogo Competitivo: Como funcionará?

Seu principal objetivo é suprir a necessidade de contratação de um produto ou serviço muito específico, que tenha relação com inovações tecnológicas ou técnicas.

Imagine, por exemplo, que o órgão público precisa de um sistema que organize determinada rotina que só existe naquela repartição. Não há nenhum programa no mercado atualmente que faça aquele trabalho.

As empresas interessadas precisarão desenvolver esse sistema especificamente para aquela licitação. Dessa maneira, o órgão público explica essa necessidade no edital, prevendo também quais serão os critérios de escolha do vencedor.

Depois, é possível começar o Diálogo Competitivo propriamente dito. Esse é o momento em que os licitantes conversam com o órgão para entender suas necessidades. Desse diálogo será definida a solução mais eficiente para suprir a demanda.

Essa conversa prévia ocorre até que se defina essa solução. Depois disso, os licitantes podem apresentar a proposta, baseada nas necessidades da administração.

Diálogo Competitivo: Quais são suas principais características?

Quem já trabalha com licitações ou já participou de algum certame pode ter notado a semelhança com o PMI. Os Procedimentos de Manifestação de Interesse têm um funcionamento parecido com o Diálogo Competitivo.

No entanto, existem algumas diferenças importantes. A primeira delas é que no PMI as empresas participam do procedimento para oferecer soluções e inovações para o poder público. Contudo, não há uma licitação envolvida.

Isso quer dizer que pode ser uma grande desvantagem para a empresa. Ela oferece a solução para o problema do Governo, mas não tem garantia de que poderá participar da licitação. Assim, gasta tempo e dinheiro sem um provável retorno.

Dessa maneira, a principal característica do Diálogo Competitivo é a garantia de um processo licitatório. A empresa pode ter a certeza de que haverá uma licitação para contratação, com prazo definido.

Essa nova modalidade também trará mais eficiência para a licitação. Afinal, só participarão empresas realmente interessadas e que oferecerem soluções e inovações práticas, sendo vinculadas ao contrato.

Diálogo Competitivo: Considerações finais

Como vimos, o Diálogo Competitivo é uma nova modalidade de licitação que trará diversas vantagens aos interessados. Conhecendo-o com antecedência é possível se preparar e entender o procedimento para se adequar a ele e aproveitar oportunidades! Quer participar de licitações, mas precisa de uma solução para oferecer a garantia? Então fale com a Mutuus, nossa parceira de seguros!