

251/99

GESTÃO PÚBLICA E CIDADANIA

SABESP

SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE LICITAÇÕES – SGL

Alvaro Manuel Santos Mendes
Rua Padre João Manoel, 755 – 4º andar
Fone: (011) 881-9043
São Paulo – SP
CEP: 01411-900



sabesp

Gestão Pública e Cidadania
SABESP
Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL

1. Liste os objetivos e especifique as metas mais importantes do programa, projeto ou atividade, por ordem de prioridade.
Os principais objetivos do Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL são:
Elaborar licitações de acordo com a legislação vigente; orientar as Unidades de Negócio (UNs) em relação às fases e seguimentos referentes ao processo licitatório; padronizar os procedimentos de licitações; propiciar que as alterações na legislação sejam rapidamente difundidas e aplicadas na Empresa; gerar relatórios gerenciais de acompanhamento e controle, fornecer informações estruturadas para a holding e divulgar licitações através da Internet visando ampliação da publicidade, oferecendo oportunidades de negócios às empresas e facilitando à sociedade acesso a informações relativas as licitações, dotando de absoluta transparência o processo licitatório.
Metas mais importantes:
Desenvolver e implantar o Projeto Piloto na Alta Administração - Maio/97; treinar os profissionais envolvidos na execução do processo licitatório (220 usuários) - Maio/97; instalar estrutura física de rede e implantar o sistema em 19 Unidades de Negócio no Estado de São Paulo - Outubro/97; divulgar os avisos e resultados de licitação através da Internet - Setembro/98; disponibilizar os avisos de licitação em terminal multimídia de consultas (totem) - Setembro/98; alavancar a certificação ISO 9002 do processo licitatório da Superintendência de Suprimentos e Contratações Estratégicas obtida em Outubro/98; implantar o cadastro de materiais para ser utilizado pelas Unidades de Negócio, agilizando a consulta e descentralizando o cadastramento de materiais não padronizados - Novembro/98; implantar o cadastro de fornecedores, disponibilizando informações sobre a validade do Certificado de Registro Cadastral, especialidades vinculadas e descentralizando a inclusão de novos fornecedores - abril/99; criar banco de preços referenciais e históricos de materiais estratégicos - Junho/99; implementar o módulo de Registro de Preços para aquisição de materiais - Agosto/99.
2. Descreva como o programa, projeto ou atividade é concretamente operacionalizado.
Qual(is) a(s) sua(s) frente(s) de ação? Caso haja interface com outro(s) projeto(s) ou atividade(s), individualmente ou dentro de um programa maior, indique-o(s), apresentando como se dá esta integração.
Cada Unidade de Negócio possui um servidor (microcomputador que armazena informações), os processos licitatórios são elaborados no sistema e, através de um processo de réplica, as informações fluem entre as Unidades e o servidor central, onde todas as licitações são consolidadas, possibilitando uma visão geral do ambiente de licitações. As atualizações (alterações na legislação, editais padrão e minutos de contrato, documentos integrantes do processo licitatório) e melhorias no sistema são efetuadas no servidor central, que automaticamente dispara réplicas para os servidores das Unidades de Negócio, fazendo com que todo ambiente de licitações seja homogêneo.



Gestão Pública e Cidadania
SABESP
Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL

As principais frentes de ação são:

Manutenção da padronização dos documentos e do fluxo da licitação; atualização de Leis, Decretos, Medidas Provisórias, adequação dos editais padrão e minutos de contrato e acompanhamento diário da atualização de licitações.

3. Identifique o público-alvo. Quantos são, no momento, os diretamente beneficiados? Que percentual da clientela potencial isto representa? Como é feita a seleção dos beneficiários e como eles participam do programa, projeto ou atividade?
Profissionais que executam licitações nas Unidades de Negócio - 300 usuários; representando 100% da clientela potencial, fornecedores e público em geral através de acesso à internet.
4. Qual é o gasto orçamentário anual do programa, projeto ou atividade? Quais são as fontes de recurso financeiro (locais, estaduais, federais, privadas)? Que percentual dos recursos financeiros anuais é derivado de cada uma dessas fontes? Que percentual da receita orçamentária total do nível de governo (estadual, município, etc.) a que pertence o órgão responsável pela inscrição, é efetivamente utilizado pelo programa, projeto ou atividade?
Custo de implantação do Projeto Piloto - R\$ 35.000,00; custo de instalação de rede, treinamento e implantação nas Unidades de Negócio - R\$ 300.000,00 e custo com aquisição de microcomputadores - R\$ 100.000,00. Custo anual com pessoal para operação, manutenção e desenvolvimento de novos módulos - R\$ 400.000,00. Os recursos financeiros são próprios.
5. Quantas pessoas estão diretamente envolvidas na operação de seu programa, projeto ou atividade?
Departamento de controle de licitações e apoio - 2 pessoas; Coordenadoria de controle e Apoio - 9 pessoas; Coordenadoria de informática - 8 pessoas.
6. Indique todas as organizações (públicas e privadas) participantes, descrevendo o papel de cada uma. Explique como estas organizações interagem e de que modo suas ações individuais são coordenadas.
Está sendo elaborado Convênio entre o Governo do Estado de São Paulo e Sabesp com a finalidade de disponibilizar o Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL, e transferir tecnologia para possibilitar a operação, manutenção e administração do sistema informatizado, visando a implantação em todas Secretarias de Governo do Estado de São Paulo.
7. Se seu programa, projeto ou atividade envolve a participação da comunidade e do público-alvo, descreva como esta participação concretiza-se (explique os mecanismos de participação).



sabesp

Gestão Pública e Cidadania
SABESP
Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL

Foi criado um grupo de usuários do SGL, constituído por um representante de cada Unidade de Negócio, que se reúne periodicamente para garantir a padronização das informações, propor melhorias para os usuários e viabilizar a utilização correta dos recursos do sistema.

8. Quando e como foi originalmente concebido o programa, projeto ou atividade? Houve inspiração em iniciativa(s) anterior(es)? Qual(is)?

O novo modelo de gestão da Sabesp teve como princípio básico a descentralização. Foram criadas Unidades de Negócio (UNs), controladas por uma holding constituída pela Alta Administração, com autonomia para gerir seus recursos materiais, financeiros e humanos. A atividade de licitações e contratações, antes centralizada, passou a ser executada pelas UNs em todo o Estado de São Paulo. Era necessário garantir que essa atividade, regulada através de legislação específica, Lei 8666, fosse executada de forma uniforme em toda a Empresa. Dentro desse contexto foi desenvolvido o Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL a partir de outubro/96.

9. Identifique as etapas-chave de implementação e como isto evoluiu e se modificou ao longo do tempo. Que incrementos foram sendo realizados desde o início de operação do programa, projeto ou atividade?

- **Etapas-chave para implementação do projeto piloto:**
 - **Estudo Preliminar**
 - Levantamento e elaboração do desenho global
 - Características da situação atual
 - **Projeto Físico**
 - Modelo lógico de dados
 - Modelo organizacional de tratamentos e recursos
 - Esboço e elaboração do modelo físico de dados
 - Concepção detalhada do software
 - Planejamento dos testes globais
 - **Implantação**
 - Conversão e preparação de dados
 - Integração com outros sistemas
 - Treinamento
- **Etapas-chave para implementação nas Unidades de Negócio:**
 - **Organização do projeto**
 - **Rede de comunicação de dados**
 - **Implantação do sistema de licitações**
 - **Conversão de dados**
 - **Treinamento**
 - **Teste integrado**
 - **Suporte técnico**

Incrementos realizados desde o início de operação:

- **Quadro Comparativo de Pregos**
 - Julgamento de propostas através do critério de menor prego unitário e menor prego global
 - Descentralização do cadastro de materiais
 - Descentralização do cadastro de fornecedores
 - Disponibilização dos avisos e resultados de licitações na internet
 - Disponibilização dos avisos de licitação no terminal multimídia de licitações (Totem)
 - Definição de modelo padrão para convite de materiais e equipamentos com habilitação
 - Definição de fluxo e composição de documentos para cadastramento de Dispensa de Licitação por Valor no sistema
 - Estabelecimento de pontos de controle nas diversas fases de uma licitação, através da geração de registros da qualidade
 - Módulo de relatórios para acompanhamento e controle do processo licitatório
 - Treinamento para reciclagem e operacionalização dos novos incrementos no sistema

10. Descreva os principais obstáculos enfrentados até o momento. Como se lidou com tais obstáculos? Quais deles ainda persistem?

A mudança de cultura gerou insegurança e resistência em relação a utilização do aplicativo; foi necessário que os profissionais de licitações se especializassem, conhecer informações básicas de informática passou a ser um pré-requisito para atuar na área; grande número de Unidades de Negócio e a distância física de algumas delas (Presidente Prudente - 600km, Franca - 400km, Lins - 400 km) causaram dificuldades na implantação; definição dos modelos padrão da documentação do processo licitatório. Para se lidar com esses obstáculos foi criado o grupo de usuários do SGL, desenvolvido plano de treinamento, atendimento personalizado às UNs, com planejamento de visitas visando o esclarecimento de dúvidas e a determinação da Alta Administração em consolidar o sistema. O único obstáculo que ainda persiste, porém de maneira menos acentuada, é a definição dos modelos padrão que são gerados no processo licitatório.

11. Que mecanismos de avaliação estão sendo utilizados para medir o sucesso do programa, projeto ou atividade? Forneça os resultados (quantitativos e qualitativos) do último ano de operação do programa, projeto ou atividade.

Os mecanismos de avaliação são os relatórios gerenciais gerados pelo sistema que permitem acompanhar e avaliar a atividade de licitações e contratações dentro da empresa pela Alta Administração. Esses relatórios fornecem informações sobre o andamento da licitações, em que fase se encontram e quem é o responsável por essa fase, se há algum impeditivo em aberto, tempo padrão por fase, tempo decorrido e data de previsão da contratação, licitações contratadas nos últimos dois meses e qual

foi o desconto obtido na licitação. Para ilustrar informamos alguns valores referentes ao ano de 1998:

- Concorrências em andamento em 31/12/98 - 187 - R\$ 679.031.851,83
- Tomadas de Pregos em andamento em 31/12/98 - 241 - R\$ 98.137.765,76
- Convites em andamento em 31/12/98 - 336 - R\$ 17.900.984,54
- Dispensas por valor em andamento em 31/12/98 - 273 - R\$ 1.854.423,90
- Licitações contratadas em 1998 - 3375 - R\$ 779.366.916,86
- Total de licitações cadastradas até 07/06/99 - 7339

12. Qual é a mais importante conquista de seu programa, projeto ou atividade até o momento (cite apenas uma; aquela que, na sua opinião é a mais importante)?

A principal conquista do sistema é a transparência para toda a empresa do que é feito, e como é feito no ambiente de licitações.

13. Em que aspectos seu programa, projeto ou atividade inovou em relação a práticas anteriores? Procure explicar bem em que consiste a inovação.

O SGL orienta o usuário, passo a passo, a fazer uma licitação e torna obrigatório o seu desenvolvimento dentro do sistema, ela nasce, dessa forma, de acordo com a legislação vigente e com os editais estabelecidos pela Alta Administração. O sistema determina o conjunto de documentos e o fluxo a ser seguido em uma licitação, de acordo com as variáveis definidas inicialmente (exemplo modalidade; natureza; condições de julgamento), dessa forma o conjunto de documentos compõe o dossiê eletrônico da licitação. Parte desses documentos (avisos e resultados de licitação) são selecionados diariamente e disponibilizados em nossa Home Page na Internet e em nosso terminal multimídia de consultas, instalado na Rua Padre João Manoel, 755 - térreo.

14. Mesmo que seu programa, projeto ou atividade não focalize especificamente a questão da pobreza, como você avalia seu impacto sobre essa questão?

A disponibilização das informações de maneira democrática, através da Internet, permite um aumento na participação das micro e pequenas empresas nas licitações. As micro e pequenas empresas atualmente detêm uma parcela importante dos empregos do país e a participação nas licitações contribui para sua expansão como empregadoras.

15. Qual o impacto do seu programa, projeto ou atividade sobre a cidadania (por exemplo, em questões de direitos, gênero, raça ou etnia)?

Este sistema faz parte do esforço permanente da Sabesp de modernizar suas atividades, disponibilizando instrumentos eficientes de controle e que ofereçam a sociedade condições adequadas de acesso as informações relativas aos processos licitatórios. Tudo isso dentro da uma política de transparência que, além de propiciar maior credibilidade a seus atos, também permite que um maior número de



Gestão Pública e Cidadania
SABESP
Sistema de Gerenciamento de Licitações - SGL

interessados passe a fazer parte das licitações, aumentando, assim as possibilidades da Sabesp otimizar sua negociações.

16. Caso seu programa, projeto ou atividade já tenha participado do PROGRAMA GESTÃO PÚBLICA E CIDADANIA anteriormente, qual a diferença que ele apresenta em relação aos outros anos?
NÃO SE APLICA

17. Qual a mais significativa deficiência do programa, projeto ou atividade?
A necessidade constante de atualização tecnológica.