



Visão do direito



Matheus Teodoro

Consultor em Direito Público e Relações Institucionais, e mestre em Direito pela Universidade de Fortaleza (Unifor)

Como as empresas e o poder público estão perante a nova lei de licitações?

A Lei nº 14.133/21, conhecida como Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos, trouxe várias mudanças em relação à legislação anterior, a Lei nº 8.666/93. A promulgação da nova lei teve como intuito modernizar e aprimorar os processos de contratação pública, a fim de promover maior transparência, eficiência e combate à corrupção.

No entanto, o que se tem observado é, ainda, uma certa dificuldade tanto por parte da iniciativa privada, como no âmbito do próprio Poder Público em lidar e se adaptar com as mudanças ocorridas. Não à toa foram vários os movimentos para buscarmos (e conseguirmos) sucessivas prorrogações na data da entrada em vigor da Nova Lei.

Muito disso está ligado, ao que tudo indica, a uma ausência de planejamento estratégico por parte dos envolvidos, que tinham em mente que a vigência da Lei 14.133 continuaria sendo postergada, bem como que haveria por parte da Administração Pública, um movimento de maior flexibilidade com a imediata observância da nova norma.

Quais são as principais melhorias e dificuldades trazidas pela Nova Lei de Licitações?

Empresas capazes de se adaptar às exigências legais e aproveitar as oportunidades advindas da nova legislação garantem competitividade e participação no mercado de contratações públicas. Para isso, abaixo estão listadas as principais mudanças trazidas pela Lei nº 14.133/21.

1. Ampliação do escopo de aplicação e fases da licitação: agora, abrange não apenas as contratações tradicionais, mas também parcerias público-privadas (PPPs) e concessões, garantindo novas oportunidades para empresas e o setor público. Ainda, com a reordenação das fases da licitação (como regra geral), que permite que a habilitação ocorra antes da análise das propostas, há maior agilidade no processo de contratação, garantindo maior eficiência na seleção dos contratantes.

2. Modalidades de licitação e critérios de julgamento: o diálogo competitivo como modalidade de licitação permite negociações entre licitantes antes

da apresentação das propostas, uma flexibilização que facilita a adaptação de soluções às necessidades específicas do Poder Público. A definição de critérios mais objetivos para avaliar as propostas, como o uso de pontuações e fatores de desempate, promove transparência e justiça no processo e contribui para uma competição mais equitativa.

3. Segurança jurídica e transparência: a nova lei estabelece regras claras e procedimentos mais eficientes, proporcionando maior segurança jurídica para todas as partes envolvidas. Dessa forma, a legislação reforça a importância da integridade e da ética nas relações entre empresas e o poder público, fortalecendo os pilares da democracia e do Estado de Direito.

4. Desafios na implementação da Nova Lei de Licitações: a implementação da Lei nº 14.133/21 faz com que gestores públicos tenham mais dificuldade para se adaptar à nova realidade, que excluiu modalidades anteriores com as quais esses gestores já estavam acostumados. Também estão na lista de dificuldades

encontradas na implementação da Nova Lei de Licitações a adoção do formato eletrônico; a capacitação dos servidores; e a complexidade normativa.

5. Expectativas e vantagens para as empresas: a Lei nº 14.133/21 traz vários benefícios, tais quais simplificação das modalidades; maior eficiência e flexibilidade nos processos; priorização das micro e pequenas empresas; e prevenção de atos ilícitos. Essas medidas focam na transparência e governança, promovendo um ambiente mais ético e competitivo nas compras públicas.

6. Estratégias para garantir conformidade legal: as empresas têm adotado diversas estratégias para fazerem valer os requisitos legais em processos licitatórios, em especial o gerenciamento de conformidade legal - monitorar, avaliar e melhorar os processos internos da empresa para garantir que estejam alinhados com as leis e regulamentos aplicáveis. Dentro deste campo, são práticas comuns adotadas pelas empresas a obtenção de certificações ISO e a gestão de requisitos legais.



Alice Navarro

Advogada especialista em Direito Imobiliário do Lecir Luz e Wilson Sahade Advogados

Consultório jurídico

Como a redução da taxa Selic impacta o setor imobiliário?

A redução da taxa Selic tem um impacto direto em diversos agentes do setor imobiliário, porque torna mais acessível o financiamento imobiliário – e, consequentemente, isso aquece o mercado.

Para grandes construtoras, essa mudança representa uma oportunidade significativa de financiamento a custos mais baixos. É

essencial, no entanto, que as construtoras revisem e renegociem seus contratos de financiamento para assegurar condições mais favoráveis e adequadas às novas taxas de juros.

Para pessoas físicas interessadas em adquirir imóvel, a redução da Selic pode tornar o sonho da casa própria mais realizável. Com a diminuição dos juros, as parcelas dos financiamentos imobiliários tendem a cair, tornando os imóveis mais acessíveis. E, para aqueles que já possuem financiamento, é uma oportunidade para renegociar condições de financiamento já existentes ou contratar novos com taxas mais vantajosas.

A queda da Selic também pode impactar positivamente os investimentos no setor imobiliário, já que, com a redução das taxas de juros tradicionais, investir em imóveis pode se tornar uma alternativa mais atraente, oferecendo retornos mais rentáveis.

Esse é, portanto, um cenário de boas oportunidades para o setor e, para aproveitá-las, é importante estar bem informado e preparado. Para isso, é essencial: pesquisar sobre o mercado imobiliário da sua região, analisando preços, tendências, oportunidades e riscos; comparar as opções de

financiamento imobiliário disponíveis, verificando taxas de juros, condições, prazos e exigências de cada instituição financeira, para escolher a melhor opção para o seu caso; e contar com a ajuda de profissionais qualificados, que poderão orientar todas as etapas do processo de compra ou venda de um imóvel, desde a busca e negociação até a documentação e finalização do negócio.

Com essas estratégias, você estará bem preparado para aproveitar ao máximo as oportunidades proporcionadas pela redução da taxa Selic no setor imobiliário.