



**CHECKLIST**  
**COMBATE AO**  
**CONLUIO**  
**NA CONTRATAÇÃO PÚBLICA**  
JOGAR LIMPO NÃO É SEGREDO PARA NINGUÉM.

O conluio na contratação pública consiste na concertação de propostas com o objetivo de eliminar ou limitar a concorrência nos procedimentos de contratação. Vários indícios podem alertar as entidades adjudicantes para a possibilidade de conluio nos procedimentos.

# OS PRINCIPAIS SINAIS DE ALERTA SÃO:

## Na apresentação de propostas

- Número de propostas inferior ao habitual.
- Propostas retiradas de forma inesperada.
- Propostas fictícias que as empresas sabem que não serão bem-sucedidas.
- Concorrentes habituais não apresentam propostas.
- Propostas conjuntas quando as empresas teriam condições para o fazer individualmente.
- Propostas diferentes que apresentam:
  - os mesmos erros (*v.g.*, erros ortográficos, gramaticais ou de cálculo);
  - as mesmas lacunas face à informação requerida;
  - a mesma terminologia, em particular quando atípica;
  - a mesma formatação, grafia ou correções de última hora;
  - o mesmo papel timbrado, formulários semelhantes ou os mesmos dados de contacto;
  - carimbos de registo postal idênticos ou datas de receção, em mão, coincidentes ou, em caso de envio online, os mesmos endereços IP.

## Nas condições comerciais

- Propostas com preços iguais.
- Subidas uniformes de preços não explicadas por aumento dos custos.
- Alinhamento súbito dos preços entre concorrentes.
- Descida de preços quando participa um novo concorrente.
- Diferença muito significativa entre o melhor preço e os das demais propostas.
- Diferenças de preço entre propostas são percentagens/montantes fixos.
- Variação significativa e injustificada no preço das propostas da mesma empresa.
- Preços para serviços locais superam os preços para regiões mais distantes.
- Empresas locais e não locais apresentam custos de transporte semelhantes.
- Semelhanças na calendarização e nas rubricas de custos entre propostas.

## Nas declarações dos concorrentes

- Referência a propostas concorrentes ou à existência de um acordo.
- Referência a exclusividade a uma área geográfica ou a determinados clientes.
- Referência a orientações do setor, *v.g.*, de associações empresariais.

## Nos resultados dos procedimentos

- Padrão de rotatividade das propostas vencedoras.
- Padrão de distribuição geográfica das propostas vencedoras.

## Nos comportamentos

- Empresa vencedora subcontrata reiteradamente os demais concorrentes.
- Empresa vencedora não aceita a adjudicação do contrato e posteriormente é subcontratada.
- Alguns concorrentes não solicitam orçamento a um fornecedor imprescindível.
- Vários concorrentes contratam a mesma consultora no apoio à elaboração de propostas.