

Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos

# **SEJA BEM VINDO AOS CORREIOS!**





#### História dos Correios

Em 25/01/1663, ocorre a "Fundação dos Serviços Postais no Brasil".

Em 20/01/1798, foi criado o primeiro correio marítimo regular entre Portugal e Brasil, bem como correios terrestres entre os principais centros econômicos do Brasil e com o interior das Capitanias.

Em 1852, ocorre a inauguração das primeiras linhas telegráficas no Brasil.

Em 01/07/1877, o Brasil tornou-se membro da União Postal Universal, sendo que o último regulamento dos Correios no tempo do Império (1888) trazia em um dos seus artigos uma medida importantíssima: o Monopólio Postal.



#### História dos Correios

Em 26/12/1931, houve a fusão da Diretoria Geral dos Telégrafos, resultando o Departamento dos Correios e Telégrafos (DCT).

Em 20/03/1969, pelo Decreto-lei nº 509, o DCT foi transformado em empresa pública com a denominação de Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), que sob novas diretrizes empresariais se transformou em um dos serviços postais mais confiáveis do mundo, consolidando uma marca reconhecida por muitos como um verdadeiro patrimônio nacional.



#### **Quem Somos**

Empresa pública criada em 20/03/1969, pelo Decreto-lei nº 509, com a denominação de Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), que possui um dos serviços postais mais confiáveis do mundo, consolidando uma marca reconhecida por muitos como um verdadeiro patrimônio nacional.



#### Missão dos Correios

Facilitar as relações pessoais e empresariais mediante a oferta de serviços de correios com ética, competitividade, lucratividade e responsabilidade social.



### Visão da ECT

"Ser reconhecida pela excelência e inovação na prestação de serviços de correios."



## Atuação da ECT

A ECT atua em diversos seguimentos, destacando-se:

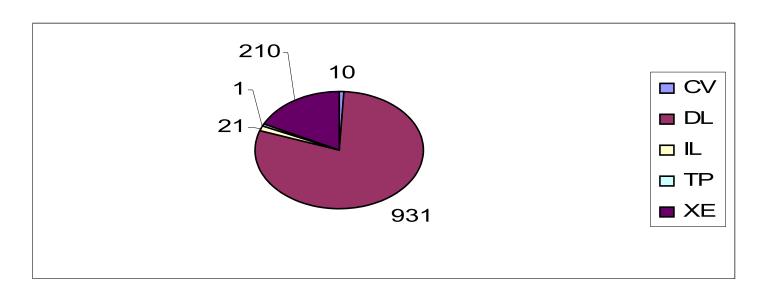
- Distribuição de cartas, malotes e encomendas;
- Entregas expressas: e-Sedex, Sedex 10, Sedex Hoje e Sedex Mundi
- Exporta Fácil e Importa Fácil
- CorreiosNet Shopping
- Logística de remédios, celulares e outros;
- Serviços financeiros: Banco Postal;
- Programas sociais;
- Filatelia;
- Ainda, patrocina esportes tais como natação, futsal e tênis.



## Contratações por Modalidade

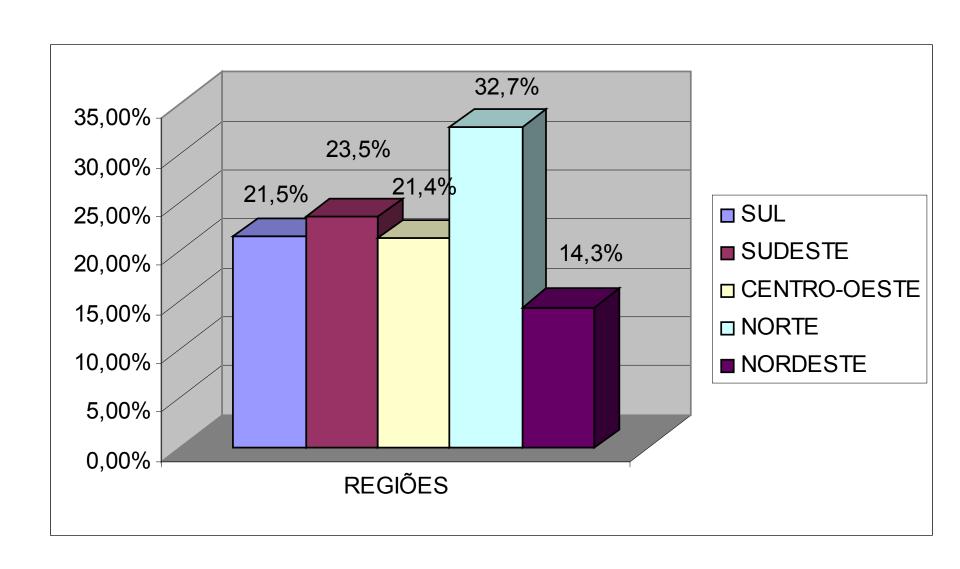
#### NOVEMBRO/09 a OUTUBRO/10)

MODALIDADE	QTDE	%
CV	10	0,85%
DL	931	79,37%
IL	21	1,79%
TP	1	0,09%
XE	210	17,90%
TOTAL	1173	100,00%





#### Participação das ME/EPP nas Contratações Regionais





## Principais Contratações - Vestuário

- Camisas para carteiros
- Bermudas para carteiros
- Calças para carteiros
- Bonés para carteiros
- Bolsas para carteiros
- Tênis para carteiros
- Outros (especificações técnicas na internet)





## Principais Contratações - Manutenção

- Caminhões
- Utilitários
- Carros
- Motos
- Bicicletas
- Paleteiras
- Máquinas de triagem
- Equipamentos industriais
- Equipamentos de informática
- Elevadores
- Predial
- Sistemas de ar-condicionado
- Bebedouros
- Caixas de coleta
- Extintores de incêndio
- Telefonia/Fax





## Principais Contratações - Mobiliário

- Longarinas para agências
- Cadeiras para escritório e agências
- Sofás
- Estações de trabalho para escritório e agências
- Balcões de atendimento
- Gaveteiros
- Estantes e Armários para escritório e agências
- Arquivos deslizantes
- Painéis de informação
- Mesas de reunião
- Mesas de carimbação
- Mesas para digitadores
- Balcões de agências
- Cabideiros
- Bancadas
- Entre outros





## Principais Contratações - Serviços

- Alimentação integração
- Engenharia reformas
- Obras de Engenharia
- Hospedagem
- Eventos
- Reprografia
- Transporte
- Serviços Gerais (copeiragem, jardinagem e outros)
- Linha de Transportes
- Serviços de Limpeza
- Treinamento
- Locação de Equipamentos
- Serviço Gráficos





## Principais Contratações - Materiais

- Material de escritório
- Material de saúde
- Peças para manutenção
- Insumo de impressora
- Material de limpeza
- Material esportivo
- Livro
- Peças de informática
- Combustível
- Material de informática
- Bebedouro
- Bolsas e malotes
- Carimbos e banners
- Painel
- Ferramentas
- Brindes
- Materiais diversos





#### Como vender para a ECT – Pregão Eletrônico

- 1 Buscar no site dos Correios as informações sobre as licitações a serem abertas e seus respectivos Editais, atentando para a documentação de habilitação exigida; (www.correios.com.br)
- 2 Providenciar cadastro e senha de acesso ao sistema licitações-e do Banco do Brasil, ambiente virtual no qual ocorrem os pregões eletrônicos; (www.licitacoes-e.com.br)
- 3 Efetuar cadastro no SICAF Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores, obrigatório pelo § 1º do Art. 25 do Decreto n.º 5.450/2005. (www.comprasnet.gov.br)





## Como vender para a ECT – Dispensa de Licitação

- Contratações até R\$ 16.000,00;
- Apresentação da empresa por meio de visitas às áreas de contratação das Diretorias Regionais: deixar portfólio e folders dos produtos/serviços;
- Possibilidade de encaminhamento de propostas via fax;
- Documentação de habilitação mais simplificada, conforme legislação, não sendo exigido o cadastro prévio no SICAF.





#### Características da ECT

- Excelente pagadora, honrando com todos seus compromissos nos prazos contratados: até 30 dias, com possibilidade de adiantamento mediante desconto;
- Rigorosa no cumprimento das obrigações editalícias e contratuais:
  - Apresentação de Amostras: após assinatura do Contrato;
  - Análises dos produtos em laboratórios próprios ou de terceiros;
  - Prazos de entrega/execução devidamente fiscalizados





#### Características da ECT

- Exigência de certificações dos produtos/serviços como exceção;
- Pagamentos somente por meio de depósito bancário: preferencialmente Banco do Brasil;
- Compras centralizadas para itens estocáveis e descentralizada para itens não estocáveis;
- Não há exigências de cadastramento a programas de desenvolvimento ou qualificação de fornecedores;
- Não há cadastro prévio das empresas na ECT;





## Principais dificuldades das ME/EPP

- Acesso à internet e pouco domínio das ferramentas de informática;
- Documentos de habilitação; (exemplo)
- Cadastro e atualização documental no SICAF;
- Cumprimento de prazos;
- Conhecimento da legislação sobre Licitações e Contratos;
- A qualidade dos produtos, serviços e atendimentos;
- Administração profissional;
- Conhecimento e entendimento sobre a forma de processamento dos negócios públicos.



## **Expectativas da ECT**

- A ECT espera de seus fornecedores cooperação, dedicação e compromisso com seus objetivos, missão, visão e valores, pois entende que em toda relação produtiva e justa, a via de tratamento entre parceiros deve ser sempre de mão dupla e sinalizada por valores éticos.



# **AGRADECEMOS SUA ATENÇÃO!**

