

UNIPAC – UNIVERSIDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS  
CURSO DE DIREITO

Eduardo Fernandes Conrado

LICITAÇÃO PÚBLICA

O MENOR PREÇO É SEMPRE O MAIS ECONÔMICO PARA O ERÁRIOO

JUIZ DE FORA  
JUNHO, 2014

**FOLHA DE APROVAÇÃO**

EDUARDO FERNANDES COMBADO

**Aluno**

LICITAÇÃO PÚBLICA -  
O MENOR PREÇO É SEMPRE O MAIS ECONÔMICO  
PARA O ERÁRIO.

**Tema**

Monografia de conclusão de Curso apresentada ao Curso de Direito, da Universidade Presidente Antônio Carlos / Juiz de Fora, como exigência para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

**BANCA EXAMINADORA**

JOSE RUFINO DE SOUZA JUNIOR

Jurado

Luciana Aparecida Braga

Aprovada em 10 / 07 / 2014.

Eduardo Fernandes Conrado

## LICITAÇÃO PÚBLICA

O MENOR PREÇO É SEMPRE O MAIS ECONÔMICO PARA O ERÁRIOO

Monografia apresentada à Universidade Presidente  
Antônio Carlos como requisito parcial para  
obtenção do título de bacharel em DIREITO .

Orientador: José Rufino Souza Júnior

JUIZ DE FORA  
2014

Dedico este trabalho aos meus filhos, Igor, Gabriela e Ana Luiza, a minha esposa Fernanda, minha mãe Maria Luiza, meu querido pai Luiz Carlos, irmãs e amigos por se constituírem igualmente belas e admiráveis em essência, estímulos que me impulsionaram a buscar vida nova a cada dia, meus agradecimentos por terem aceito se privar de minha companhia pelos estudos, pela força nas horas críticas, concedendo a mim a oportunidade de me realizar ainda mais.

Ao meu Orientador Prof. José Rufino Souza Júnior pelo incentivo, simpatia e presteza no auxílio às atividades e discussões sobre o andamento e normatização desta Monografia de Conclusão de Curso. A todos os professores desta instituição de ensino por seus espíritos inovadores e empreendedores na tarefa de multiplicar seus conhecimentos, nos ensinando a importância do trabalho em grupo e pela oportunidade de participação em publicações, eventos e exercícios simulados. Aos demais idealizadores, coordenadores e funcionários da universidade Presidente Antônio Carlos - UNIPAC. Aos colegas de classe pela espontaneidade e alegria na troca de informações e materiais numa rara demonstração de amizade e solidariedade. A minha família pela paciência em tolerar a ausência e por apoiar meu crescimento e desenvolvimento. E, finalmente, a DEUS pela oportunidade e pelo privilégio que me foi dado em compartilhar tamanha experiência e, ao frequentar este curso, perceber e atentar para a relevância de temas que não faziam parte, em profundidade, da minha vida.

## RESUMO

Este é um trabalho voltado para a visão da Administração Pública como uma consumidora de produtos e serviços, e que por muitas vezes pelo engessamento legislativo não pode “escolher” de forma mais vantajosa seu fornecedor ou prestador. Temos leis que normatizam esses procedimentos de licitação, com a intenção de que esta seja a melhor forma de se buscar a satisfação do interesse público, buscado sempre com a premissa da legalidade e supremacia do bem comum. Tratamos neste, destas formas legais de licitação, em especial e evidência a Licitação pelo Menor Preço, ressaltamos sua eficácia mas também, fundamentados em doutrinadores e pesquisas, indicamos possíveis retificações, que dariam maior poder de escolha ao gestor, tal qual uma dona de casa na escolha do melhor produto pelo preço mais justo em suas compras. Será que as amarras da legislação estão impedindo a má compra ou estão pelo contrário, dando chances a produtos e serviços que somente se equiparam ao mínimo de qualidade sejam privilegiados em razão única de preço, preterindo-se produtos que por sua qualidade seriam comprovadamente econômicos aos cofres públicos. É claro e necessário que a Administração atue na forma da lei, mas não deve a lei surtir efeito benéfico para a maioria, sendo que os gastos públicos são em favor desta maioria, não devemos pensar em otimizar esta relação de custo-benefício de forma a economizar recursos públicos e atender ao interesse público.

**Palavras-chaves:** Licitação. Menor Preço. Erário. Administração

## **ABSTRACT**

**This is a work toward the vision of Public Administration as a consumer of products and services , and which often hobbled by the legislature can not " choose " the most advantageous form your supplier or provider . We have laws that regulate these bidding procedures , with the intention that this is the best way to seek satisfaction of the public interest, always sought with the premise of law and supremacy of the common good . We treat this , these legal ways of bidding , and in particular the evidence Bid Price , but also emphasize its effectiveness , based on scholars and research indicate possible corrections , which would give greater choice to the manager , like a housewife in choosing the best product at the fairest price on their purchases. Will the bonds of law are preventing bad buy or are instead giving chances to products and services that only equate to a minimum of quality are only privileged to price ratio , away up products for their quality to be proven economic public coffers . It is clear and requires management to act according to the law , bad law should not bear fruit for most beneficial effect , and that public expenditures are most in favor of this , we should not think of this compared to optimize cost -effective way to save public resources and serve the public interest.**

**Keywords : Bidding. Less Price. Treasury . administration**

## JUSTIFICATIVA

Este trabalho tem como expectativa evidenciar um fato, infelizmente, rotineiro para quem é servidor público e que por força contratual e pela burocracia morosa na resolução de problemas acaba tendo que trabalhar com, por exemplo, canetas que não escrevem, colas que não colam, copiadoras que chegam a ser apelidadas de máquinas de fazer rascunho, tonners que vazam, entre outros

Por estes motivos, junto a outras questões legais é que este autor, humildemente, propõe este trabalho como força de salientar sua vivência e quem sabe suscitar iniciativas que almejem a resolução destes problemas danosos ao bem público.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	08
2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA .....	09
3 CONCEITO.....	11
4 PRINCÍPIOS DA LICITAÇÃO .....	12
5 OS TIPOS DE LICITAÇÃO.....	14
5.1 MENOR PREÇO.....	14
5.2 MELHOR TÉCNICA .....	15
5.3 TÉCNICA E PREÇO .....	16
5.4 MELHOR LANCE OU OFERTA .....	16
6 MODALIDADES DE LICITAÇÃO .....	18
6.1 CONCORRÊNCIA .....	19
6.2 TOMADA DE PREÇOS .....	20
6.3 CONVITE .....	21
6.4 CONCURSO .....	21
6.5 LEILÃO .....	22
6.6 PREGÃO .....	23
7 DISPENSA X INEXIGIBILIDADE.....	25
8 O QUE MUDA COM A PROPOSTA DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES .....	27
9 NOVA LEI ANTICORRUPÇÃO .....	30
10 ABORDANDO A QUESTÃO DO MENOR PREÇO .....	32
10.1 A PROPOSTA MAIS VANTAJOSA .....	33
10.2 LICITAÇÃO SUSTENTÁVEL.....	35
11 O TEMA NA NOSSA REALIDADE LOCAL .....	37
12 DANOS AMBIENTAIS .....	38
13 PESQUISA DO AUTOR .....	39
14 CONCLUSÃO .....	41
15 BIBLIOGRAFIA .....	42

## 1- INTRODUÇÃO

Todo governo precisa comprar produtos e contratar serviços para viabilizar a administração pública em todas as suas esferas, seja em uma creche ou quando for construir uma hidrelétrica. A maior parte do dinheiro para essas compras vem dos impostos pagos pelo contribuinte. Para que o uso do dinheiro do contribuinte seja bem aplicado, os governos devem escolher a proposta mais vantajosa para suas compras. Este processo se dá por meio da licitação. Em outras palavras, as licitações tornam lícitas as compras do governo e, como consequência, a forma como o governo gasta nosso dinheiro.

É preciso porém diferenciar o Menor Preço da oferta mais vantajosa, pois, por muitas vezes, estes não são equivalentes, restando ao ente público, respeitando a legislação cabível pormenorizar o máximo possível o objeto, na tentativa de deixar a competição pelo preço àqueles que ofereçam produtos similares.

Neste trabalho apresenta-se a licitação como um todo e, um pouco mais detalhado o tipo de licitação por Menor Preço, sua finalidade, seus pontos positivos e algumas emendas propostas, assim como uma pequena pesquisa que retrata o tema discutido.

## 2 - EVOLUÇÃO HISTÓRICA

A licitação ou oposição competitiva de ofertas, como técnica publico-contratual, é conhecida e usada desde a Antiguidade. Já no direito romano se utilizava, como regra geral, o procedimento da licitação pública nas contratações do Estado.

Desde as primeiras épocas o botim obtido na guerra era vendido publicamente pelas melhores ofertas, e no lugar onde ia verificar-se a venda se plantava em "leilão", armas de guerra e ao mesmo tempo a insígnia real. Daí deriva o termino leilão com que muitos países se designa o procedimento da licitação; em outros, como o nosso, tem uso somente no direito privado.

Posteriormente, com o código de Justiniano, generalizou-se a venda em "hasta publica", devendo efetuar-se assim todas as vendas de bens fiscais. Depois o procedimento se fez também aplicável aos contratos de obras públicas; o censor, que era o encarregado de dirigir a contratação das obras públicas, era quem preparava a "formula do contrato" (lex censoria), ou seja o equivalente aos atos convocatórios atuais, a partir do qual se verificava o leilão público (licitatio), a quem se adjudicava ao que pedia a soma menor. (PINTO, 2000).

O censor realizava discricionariamente a adjudicação, podendo excluir as pessoas que não julgasse idôneas, que não tivessem cumpridos contratos anteriores. Quanto à garantia que deviam constituir os ofertantes, podia consistir em fianças pessoais ou hipotecas sobre os próprios fundos (praedes, praedia).

Na Idade Média se empregou o sistema de leilão "a mata candela", o que consistia em receber ofertas para alguma construção de importância durante o tempo que ardia uma vela, para depois adjudicar a obra a quem tinha oferecido executá-la pelo menor preço. (NIEBUHR, 2003)

O primeiro instituto legal brasileiro que trata das compras públicas foi o Decreto nº. 2.926, de 14 de maio de 1862, que tratava das arrematações dos serviços a cargo do então Ministério da Agricultura, Comércio e Obras Públicas. Ela marcou um significativo aporte em matéria de contratações estatais e foi em grande parte antecedente direto do modelo licitatório vigente. Outra lei altamente significativa para o amadurecimento do modelo foi o Código de Contabilidade Pública da União, publicada a partir do Decreto nº. 4.536 de 28 de Janeiro de 1922, que estabelecia a concorrência pública como regra geral para os contratos do Estado. Vale frisar que o termo concorrência foi posteriormente substituído pela terminologia licitação.

Por outra parte, houve a publicação do Decreto - Lei nº. 200, de 25 de fevereiro de 1967, que substituiu o Decreto nº. 4.536, e que tratou de forma mais aprimorada sobre o procedimento da licitação pública, ao regular a organização administrativa estatal, enquadrando a licitação como

inerente ao Direito Financeiro. Quanto a esta inovação, houve ainda a publicação do Decreto-lei nº. 2.416, de 17 de julho de 1940, que aprovou regras financeiras dos poderes estaduais e municipais, e que tratavam da licitação ora como de caráter público e administrativo, ora de âmbito financeiro. (PEREIRA, 2003)

O Decreto-Lei 200/67, entretanto, foi substituído pelo Decreto - Lei nº. 2.300 de 21 de novembro de 1986, atualmente vigente, que teve o papel de assentar com mais clareza, apesar das lacunas ainda existentes, as bases licitatórias, expandindo o procedimento para toda a Administração Pública, em prol dos princípios da transparência, finalidade e legalidade, visando combater a corrupção administrativa.

Sequencialmente, no próprio corpo da Constituição Federal de 1988, em seus arts. 22, XXVII, 37, XXI e 175, em que há nomeação direta do instrumento licitatório e uma nomeação indireta, que ocorre no art. 195, § 3º, de forma que a licitação foi adotada, de modo obrigatório, para toda a Administração Pública, direta ou indireta, em qualquer área.

Finalmente, tem-se a lei nº 8.666 de 21 de junho de 1993, atualizada pela Lei nº. 8.883, de 08 de junho de 1994, e modificada posteriormente pela Lei nº. 9.648, de 27 de Maio de 1998, que estabelece as diretrizes gerais sobre os procedimentos licitatórios e contratuais, os institutos legais mais atuais sobre o tema. (REGO, 2003).

Depois, em 2002 com o surgimento do Pregão, que é a sexta modalidade, surgiu a Lei 10.520 que rege os pregões, mas quando necessário recorre-se à Lei 8.666 para assuntos que a Lei do Pregão não responder.

Lembramos aqui da Lei Complementar 123 que traz orientações para a Licitação quando as empresas forem de EPP (empresa de pequeno porte) ou ME ( Microempresa).

### 3 - CONCEITO

Licitação trata-se de um procedimento administrativo por meio do qual o Poder Público procura selecionar a proposta mais vantajosa para os interesses da coletividade nos termos expressamente previsto no edital.

A licitação de obras, serviços, compras e alienações passou a ser uma exigência constitucional, para toda Administração Pública, Direta, Indireta e Fundacional. (Art.37, CF).

Como salienta José Afonso da Silva (2007, p.579):

O princípio da licitação significa que essas contratações ficam sujeitas, como regras, ao procedimento de seleção de propostas mais vantajosas para a administração pública. Constitui um princípio instrumental de realização dos princípios da moralidade administrativa e do tratamento isonômico dos eventuais contratantes com o poder público.

O legislador constituinte, com a finalidade de preservação dos princípios da legalidade, igualdade, impessoalidade, moralidade, probidade e da própria indisponibilidade do patrimônio público determinou, a regra da obrigatoriedade da licitação.

Conforme preceitua Marçal Justen Filho (2005, p.309):

A licitação é um procedimento administrativo disciplinado por lei e por um ato administrativo prévio, que determina critérios objetivos de seleção de proposta de contratação mais vantajosa, com observância do princípio da isonomia, conduzido por um órgão dotado de competência específica.

Sabemos que qualquer contrato administrativo exige licitação previa, só dispensada, dispensável, ou inexigível nos casos expressamente previstos em lei, em que constitui uma de suas peculiaridades de caráter externo; assim a licitação é o antecedente necessário do contrato administrativo; o contrato é o conseqüente lógico da licitação, mas esta, observa-se é apenas procedimento licitatório preparatório do futuro ajuste, de modo que não confere ao vencedor nenhum direito ao contrato, apenas expectativa de direito.

Segundo saudoso Professor Meirelles, Hely Lopes (2003, p.264):

Licitação é o procedimento administrativo, mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse. Com o procedimento, desenvolve-se através de uma sucessão ordenada de atos vinculantes para a Administração e para os licitantes, o que propicia igual oportunidade a todos os interessados e atua como fator de eficiência e moralidade nos negócios administrativos.

#### 4 - PRINCÍPIOS DA LICITAÇÃO

Conquanto não seja uniforme, a doutrina pátria comunga de determinados princípios destacados pela lei como mais específicos da licitação, sem deixar de contemplar os demais princípios constitucionais.

A luz dos ensinamentos de MEIRELLES (2009, p.275-278):

Procedimento formal: o princípio do procedimento formal é o que impõe a vinculação da licitação às prescrições legais que a regem em todos os seus atos e fases. Essas prescrições decorrem não só da lei, mas também, do regulamento, do caderno de obrigações e até do próprio edital ou convite, que complementa as normas superiores, tendo em vista a licitação a que se refere (Lei 8.666/93, art. 4º).

Procedimento formal, entretanto, não se confunde com “formalismo”, que se caracteriza por exigências inúteis e desnecessárias. Por isso mesmo, não se anula o procedimento diante de meras omissões ou irregularidades formais na documentação ou nas propostas desde que, por sua irrelevância, não causem prejuízo à Administração ou aos licitantes. A regra é a dominante nos processos judiciais: não se decreta a nulidade onde não houver dano para qualquer das partes - *pas de nullité sans grief*, como dizem os franceses.

Publicidade de seus atos: a publicidade dos atos da licitação é princípio que abrange desde os avisos de sua abertura até o conhecimento do edital e seus anexos, o exame da documentação e das propostas pelos interessados e o fornecimento de certidões de quaisquer peças, pareceres ou decisões com ela relacionadas. É em razão desse princípio que se impõem a abertura dos envelopes da documentação e proposta em público e a publicação oficial das decisões dos órgãos julgadores e do respectivo contrato, ainda que resumidamente (arts. 3º, par. 3º, e 43, par. 1º).

Igualdade entre os licitantes: a igualdade entre os licitantes é o princípio impeditivo da discriminação entre os participantes do certame, quer através de cláusulas que, no edital ou convite, favoreçam uns em detrimento de outros, por mediante julgamento facciosos, que desiguale os iguais ou iguale os desiguais (art. 3º, par. 1º).

O desatendimento a esse princípio constitui a forma mais insidiosa de desvio de poder, com que a Administração quebra a isonomia entre os licitantes, razão pela qual o Judiciário tem anulado editais e julgamentos em que se descobre a perseguição ou favoritismo administrativo, sem nenhum objetivo ou vantagem de interesse público. Todavia, não configura atentado ao princípio da igualdade entre os licitantes o estabelecimento de requisitos mínimos de participação no edital ou convite, porque a Administração pode e deve fixá-los sempre que necessários á garantia da

execução do contrato, à segurança e perfeição da obra ou serviço á regularidade do fornecimento ou ao atendimento de qualquer outro interesse público.

**Sigilo na apresentação das propostas:** O sigilo na apresentação das propostas é consectário da igualdade entre os licitantes, pois ficaria em posição vantajosa o proponente que viesse a conhecer a proposta do seu concorrente antes da apresentação da sua. Daí o necessário sigilo, que há de ser guardado relativamente a todas as propostas, até a data designada par abertura dos envelopes ou invólucros que as contenham, após a habilitação dos proponentes (arts. 3º, par. 3º, e 43, par. 1º).

A abertura da documentação ou das propostas ou a revelação de seu conteúdo antecipadamente, além de ensejar a anulação do procedimento, constitui também ilícito penal, com pena de detenção e multa (art. 94).

**Vinculação ao edital:** a vinculação ao edital é o principio básico de toda licitação. Nem se compreenderia que a Administração fixasse no edital a forma e o modo de participação dos licitantes em o decorrer do procedimento ou na realização do julgamento se afastasse do estabelecimento, ou admitisse documentação e propostas em desacordo com o solicitado. O edital é a lei interna da licitação, e, como tal, vincula aos seus termos tanto os licitantes como a Administração que o expediu (art. 41).

**Julgamento objetivo:** julgamento objetivo é o que se baseia no critério indicado no edital e nos termos específicos das propostas. É princípio de toda licitação que seu julgamento se apoie em fatores concretos pedidos pela Administração, em confronto com o ofertado pelos proponentes na escolha das propostas, obrigando os julgadores a aterem-se ao critério prefixado pela Administração, com o quê se reduz e se delimita a margem de valoração subjetiva, sempre presente em qualquer julgamento (arts. 44 e 45).

**Probidade administrativa:** a probidade administrativa é o dever de todo administrador público, mas a lei a incluiu dentre os princípios específicos da licitação (art. 3º), naturalmente como uma advertência ás autoridades que promovem ou a julgam. A probidade na Administração é mandamento constitucional (art. 37, par. 4º), que pode conduzir a “suspensão dos direitos políticos, a perda da função pública, a indisponibilidade dos bens e ressarcimento ao erário, na forma e gradação previstas em lei, sem prejuízo da ação penal cabível”.

**A adjudicação compulsória:** o princípio da adjudicação compulsória ao vencedor impede que a Administração, concluído o procedimento licitatório, atribua seu objeto a outrem que não o legitimo vencedor (arts. 50 e 64)

A adjudicação ao vencedor é obrigatória, salvo se este desistir expressamente do contrato ou não o firmar no prazo prefixado, a menos que comprove justo motivo. A compulsoriedade veda também que se abra nova licitação enquanto válida a adjudicação anterior.

## 5 - OS TIPOS DE LICITAÇÃO

De acordo com o art. 45, § 1º da Lei nº. 8.666/93, os tipos de licitação, exceto na modalidade de concurso, são o de "menor preço", o de "melhor técnica", o de "técnica e preço" e o de "maior lance ou oferta".

Com relação a esses tipos de licitação, deve-se buscar o entendimento dos critérios presentes em cada um deles, com o intuito de se obter a melhor forma de julgamento, de acordo com a contratação a ser firmada, sempre se levando em conta o interesse público.

O edital ou o convite deverão dispor, de forma clara, precisa e objetiva, qual será o critério de julgamento do certame, sendo que esse deverá estar em conformidade com o tipo de licitação previsto. Tal critério orientará tanto os licitantes, quanto os próprios representantes da Administração responsáveis pelo julgamento do procedimento licitatório. Se o instrumento convocatório não contiver essa definição, ou a contiver de forma dúbia, sua nulidade poderá ser solicitada por qualquer interessado.

A definição quanto ao tipo de licitação traz reflexos não só para o julgamento da proposta, mas também para toda a fase externa da licitação, visto que cada tipo de licitação possui exigências diversas, prazos de publicidade distintos e ritos de abertura e processamento diferenciados.

### 5.1 - MENOR PREÇO

Esse tipo leva em consideração o preço como único fator de julgamento, tendo como critério de classificação das propostas o menor preço apresentado, com exigências mínimas de qualidade e requisitos técnicos, que quando atendidos, não interferem no julgamento. Em outras palavras, é necessário nesse tipo de licitação que o preço seja compatível com o praticado no mercado e que, por isso mesmo, possa o contrato ser celebrado. Aliás, no julgamento das propostas a comissão é obrigada a verificar tal compatibilidade (art. 43, IV).

Neste sentido, leciona com pertinência MELLO: (2010, p. 608)

O julgamento pelo menor preço o critério de seleção da proposta mais vantajosa é, como o nome indica, o da oferta menor (art. 45, par. 1º, I). Cumpre tomar atenção para o fato de que nem sempre o preço nominalmente mais baixo é o menor preço. Com efeito, uma vez que a lei, em diferentes passagens (art. 43, V, art. 44, caput, e art. 45), refere-se a "critério de avaliação", a "fatores" interferentes com ela, de dar par com os "tipos" de licitação, percebe-se que, paralelamente a estes, complementado-lhes a aplicação, podem ser previstos no edital critérios e fatores a serem sopesados para a avaliação das propostas.

Assim, rendimento e condições de pagamento, por certo, podem interferir na identificação do preço, propiciando um objetivo reconhecimento daquele que é deveras o menor, ainda quando nominalmente assim não apreça a um primeiro súbito de vista.

## 5.2 - MELHOR TÉCNICA

Na busca pela melhor técnica, diversamente do que o nome sugere, a seleção da proposta mais vantajosa é a que resulta de uma negociação que culmina pela escolha daquela que, sendo alcançado índice técnico comparativamente mais elevado do que de outras, seu proponente concorde em rebaixar a cotação que havia feito até o montante da proposta de menor preço dentre as ofertadas. Como nem sempre o autor da proposta de melhor nota técnica concordará com dito rebaixamento, só o fazendo quem lhe esteja imediatamente abaixo, ou subsequente, e assim sucessivamente, claro esta que nem sempre será escolhida a proposta de melhor técnica, ao contrario do que sugere a denominação dada pela lei a este “critério” de julgamento (ou tipo de licitação, para usar da terminologia normativa). Veja-se que, se nenhum dos autores das propostas tecnicamente melhor alocados aquiescer em reduzir o preço, terminará por ser escolhida a de menor preço, conquanto tecnicamente inferior a todas as demais.

Neste sentido leciona MEIRELLES (2009. P. 306):

Na licitação de melhor técnica o que a Administração pretende é a obra, o serviço, o equipamento ou o material mais eficiente, mais durável, mais aperfeiçoado, mais rápido, mais rentável, mais adequado, enfim, aos objetivos de determinado empreendimento ou programa administrativo. Em face desses objetivos, é lícito a Administração dar prevalência a outros fatores sobre o preço, porque nem sempre pode obter a melhor técnica, dentro das especificações e do preço negociado pela Administração.

Para facilidade de julgamento nesse tipo de licitação, são utilizados três envelopes: um para a documentação, outro para a proposta técnica e o terceiro para a proposta de preço e condições de pagamento. Examinadas as propostas técnica, abrem-se os envelopes dos preços dos licitantes classificados, passando a Administração a negociar o preço com o primeiro colocado, tendo em vista o menor preço oferecido. Não havendo acordo, a negociação passa para o segundo classificado, e assim sucessivamente, até a consecução do acordo.

### 5.3 - TÉCNICA E PREÇO

O tipo de licitação técnica e preço só pode ser utilizado quando objeto do certame contemplar a contratação de bens e serviços de informática, assim como de serviços de natureza predominantemente intelectual (arts. 45, par 4º, e 46, caput). Na hipótese de contratação de bens e serviços de informática, a Administração federal é obrigada a adotar esse tipo de licitação, exceto na modalidade de convite, quando poderá ser utilizado outro tipo (menor preço, ou melhor, técnica), É o que se infere da combinação do ar. 45 par. 4º, da Lei 8.666/93 com o art. 1º, par. 3º, do Dec. Nº 1.070, de março de 1994. A doutrina recomenda que, à similitude do que ocorre na do tipo melhor técnica, há três fases e que o êxito em uma delas seja requisito *sine qua non* à participação dos licitantes nas fases subsequentes.

Assim leciona MELLO (2010. P.610):

Nas licitações de técnica e preço, as quais reguladas no par. 2º do art. 46, o critério de seleção da melhor proposta é o que resulta da média ponderada das notas atribuídas aos fatores técnica e preço, valorados na conformidade dos pesos e critérios estabelecidos no ato convocatório. Dele deverão constar, tal como na licitação de melhor técnica, critérios claros e objetivos para identificação de todos os fatores pertinentes que serão considerados para a avaliação da proposta técnica.

Também seu procedimento obedece, no início, a tramitação igual à da licitação de melhor técnica. São, igualmente, apresentados dois envelopes, um para técnica e um para preço, abrindo-se antes o primeiro, em sessão pública. Procede-se à atribuição de notas e excluem-se as propostas que não hajam alcançado o índice de suficiência previsto no edital. Isto posto, vencido o prazo recursal e efetuada em sessão pública a apreciação dos recursos que acaso hajam sido interpostos, abrem-se, em sessão pública, os envelopes de preços, atribuindo-lhes a valoração consentânea com o estabelecido no instrumento convocatório. Em seguida procede-se à classificação de acordo com a média ponderada das valorizações das propostas técnicas e de preços, como dantes mencionado.

### 5.4 - MELHOR LANCE OU OFERTA

Esse tipo de licitação é específico para os casos de alienação de bens ou concessão de direito real de uso, onde os licitantes vencedores apresentam o maior lance (leilão), ou a maior oferta (convite e concorrência). Cabe aqui asseverar que, quando o objeto do contrato for uma concessão de direito real de uso, uma compra ou alienação de bens imóveis, a concorrência de ser a

modalidade de licitação a ser adotada, independentemente do valor da contratação (art. 23, par. 3º). Registre-se, porém, que a alienação de bens imóveis, cuja aquisição haja derivado de procedimentos judiciais ou de dação em pagamento, poderá ser procedida, também, por intermédio de leilão (art. 19, III). Apesar de tecnicamente ser possível a adoção de tomada de preços para a alienação de material, entendemos que referida modalidade não é mais adequada para esse tipo de contrato, justamente por não ser finalidade principal da Administração alienar seus bens, e, por isso mesmo, não se justificar a manutenção de um cadastro de fornecedores para esse fim. Nesses casos, a Administração adotar o convite, o leilão ou a concorrência, conforme o vulto ou o objeto da licitação.

A doutrina clássica salienta, através do renomado GASPARINI (2009. P.621):

O Estatuto federal Licitatório ainda prevê a licitação do tipo maior lance ou oferta (art.45, IV). É o tipo de licitação especialmente adequando para venda de bens, outorga onerosa de concessões e permissões de uso e de bens ou serviços públicos e locação em que a Administração pública é a locadora, cuja proposta vencedora é a que faz a maior oferta. É tipo de licitação de que não oferece qualquer dificuldade na sua promoção. Tirante o fato de que o procedimento licitatório deve levar ao maior preço, todo o que mais obedece à licitação de menor preço.

## 6 - MODALIDADES DE LICITAÇÃO

As modalidades prescritas na Lei 8.666 de 1993, são 5, e lembrando o Pregão é a 6ª modalidade criada pela Lei 10.520 em 2002. E aqui já vamos inserir mais uma importante informação, o pregão pode ser presencial ou eletrônico, ou seja, presencial como concorrência e tomada de preços, eletrônico como podem ser os convites e leilão também. Eletrônico sempre via internet. Presencial com a presença física do governo e fornecedores no local indicado no edital.

As três primeiras espécies previstas (concorrência, tomada de preços e convite) são, sem dúvida, as mais importantes. Dependem, em regra geral, do valor que a Administração irá presumivelmente dispende com a relação jurídica sucedânea, ou seja, a partir dos patamares de valor estabelecidos em lei, corresponderão as distintas modalidades.

Obriga-se a utilização da concorrência para o caso de valores mais elevados. A tomada de preços e o leilão são previstos para negócios de vulto médio, enquanto o convite se destina a negócios de modesta significação econômica. A lei prevê que a Administração pode optar pela modalidade de valor mais elevado, ao invés da correspondente ao respectivo patamar de valor, sendo vedada, contudo, a utilização de modalidade correspondente a valor inferior.

Essas espécies licitatórias, com exceção do convite, dependem de publicação de aviso, contendo um resumo do edital com indicação do local onde os interessados podem obter o texto completo, bem como todas as informações acerca do certame. No caso do convite, a divulgação é feita por carta, seguida de afixação de cópia do instrumento convocatório em local apropriado. No âmbito do Estado de Pernambuco, no entanto, a legislação prevê a publicação do aviso de convite, exigência que não é feita pela Lei 8.666/93.

Transcorrem prazos mínimos, fixados na Lei de Licitações e Contratos Públicos, entre a divulgação e a apresentação das propostas ou a realização do evento. Esses prazos variam dependendo da modalidade adotada para o certame. Contam-se a partir da data da última publicação do edital resumido ou da expedição do convite. Caso sejam feitas alterações no edital, haverá nova divulgação e, se afetarem a formulação de propostas, recomeça-se a contar o prazo.

Esses prazos previstos em lei representam o mínimo a ser respeitado, nada obstando que a Administração, verificando a complexidade do objeto da licitação ou outros fatores, dilate esses prazos mínimos, possibilitando uma efetiva participação dos interessados.

A Medida Provisória n.º 2.026/2000, regulamentada pelo Decreto n.º 3.555, de 08 de agosto de 2000, instituiu, no âmbito da Administração Federal, uma nova modalidade de licitação, o pregão, destinado à aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor da contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances, em sessão pública.

## 6.1 - CONCORRÊNCIA

A concorrência é a modalidade de licitação que se realiza, com ampla publicidade, para assegurar a participação de quaisquer interessados que preencham os requisitos previstos no edital convocatório.

Configura-se como a espécie apropriada para os contratos de grande vulto, grande valor, não se exigindo registro prévio ou cadastro dos interessados, cumprindo que satisfaçam as condições prescritas em edital, que deve ser publicado com, no mínimo, trinta dias de intervalo entre a publicação e o recebimento das propostas. Caso seja adotado um certame de acordo com os tipos, como os de menor preço, técnica e preço e melhor técnica, esse intervalo mínimo é dilatado para quarenta e cinco dias.

Estimando-se o valor do contrato posterior, a concorrência é a modalidade obrigatória em razão de determinados limites, que por sua vez se sujeitam a revisões periódicas. Contudo, independentemente do valor, a lei prevê que a modalidade concorrência deve ser adotada nos seguintes casos: compra de bens imóveis; alienações de bens imóveis para as quais não tenha sido adotada a modalidade leilão; concessões de direito real de uso, serviço ou obra pública; licitações internacionais.

Além desses casos específicos previstos, versa o Estatuto das Licitações e Contratos Públicos que a concorrência é obrigatória quando, em havendo parcelamento, o valor das licitações das parcelas, em conjunto, correspondam a montante igual ou superior ao previsto para a modalidade concorrência.

Há algumas ressalvas que devem ser feitas em relação aos ditames da lei: admite-se a tomada de preços nas licitações internacionais, quando o órgão ou entidade licitante possuir cadastro internacional de fornecedores, ou até convite, caso inexistir fornecedor no país. Além disso, permite-se que seja realizado o leilão para a alienação de bens imóveis, quando tenha sido adquirido por dação em pagamento ou procedimentos judiciais.

Deve-se, portanto, caracterizar a concorrência como uma espécie do gênero licitação. Conforme se constata, está adstrita aos mais diversos princípios, características e requisitos do gênero mais amplo.

## 6.2 - TOMADA DE PREÇOS

Conforme prevê o Estatuto das Licitações e Contratações Públicas, a tomada de preços é a modalidade de licitação realizada entre interessados previamente cadastrados ou que preencham os requisitos para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação. É a licitação para contratos de valor estimado imediatamente inferior ao estabelecido para a concorrência.

De modo sensível, a lei alterou a configuração da tomada de preços. Sob o Decreto-Lei n.º 2300, de 1986, somente podiam participar aqueles regularmente inscritos no cadastro do órgão licitante. A nova lei determinou a possibilidade de participação também dos interessados que atendam às condições até três dias antes do recebimento das propostas, o que tem dado margem a controvérsias e disputas infundáveis e, mesmo, insolúveis, no que entende o considerado administrativista Marçal Justen Filho.

Tem por finalidade tornar a licitação mais sumária e rápida. O objeto evidente da alteração que a nova lei introduziu foi o de abrir as portas para um maior número de licitantes. Entretanto, não resta dúvida que o procedimento da tomada de preços acaba por se tornar tão complexo quanto o da concorrência. A vantagem que havia na legislação anterior é que a comissão limitava-se a examinar os certificados de registro cadastral, o que já não pode ocorrer sob a nova lei, pois, havendo licitantes fora do cadastro, a comissão de licitação terá que examinar toda a documentação para a qualificação.

A tomada de preços é admissível nas contratações de obras, serviços e compras dentro dos limites de valor estabelecidos em lei e corrigidos por ato administrativo competente. A grande característica dessa modalidade, que a distingue da concorrência é a existência de habilitação prévia dos licitantes, através dos registros cadastrais. Esses cadastros são registros dos fornecedores de bens, executores de obras e serviços que ali se inscreveram, mantidos por órgãos e entidades administrativas que frequentemente realizam licitações.

Deverá correr, na tomada de preços, um prazo de quinze dias, no mínimo, entre a publicação e a data fixada para o recebimento das propostas. Contudo, caso o certame seja julgado na conformidade dos "tipos", ou seja, pelos critérios de "melhor técnica" ou de "técnica e preço", o prazo será de, pelo menos, trinta dias, sendo a contagem feita da mesma forma que na concorrência.

### 6.3 - CONVITE

O convite é a modalidade de licitação entre, no mínimo, três interessados do ramo pertinente a seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados pela unidade administrativa. Podem também participar aqueles que, mesmo não sendo convidados, estiverem cadastrados na correspondente especialidade e manifestarem seu interesse com antecedência de 24 horas da apresentação das propostas.

O convite é, dentre todas as modalidades de licitação, a mais simples, sendo adequada a pequenas contratações, cujo objeto não contenha maiores complexidades, ou seja de pequeno valor. É a única modalidade de licitação que não exige publicação de edital, já que a convocação é feita por escrito, obedecendo a uma antecedência legal de cinco dias úteis, por meio da carta-convite.

A Lei n.º 8.666/93 inovou, ao garantir a participação de outros interessados, desde que cadastrados e havendo manifestação nesse sentido, formalizada em até 24 horas antes da apresentação das propostas. Tal medida visou a aumentar o número de licitantes, mas da mesma forma que ocorreu com a tomada de preços, tornou mais complexo o procedimento. Permitindo pois, essa participação aos "não-convidados", deve a unidade administrativa afixar cópia da convocação em local apropriado.

Em princípio, o convite deverá contar com, no mínimo, três licitantes qualificados, ou seja, em condições de contratar. O Tribunal de Contas da União já decidiu inclusive que, não se obtendo esse número legal de propostas, impõe-se a repetição do ato, convocando-se outros possíveis interessados, a fim de garantir a legitimidade do certame.

A abertura de envelopes é feita em ato público, no dia, hora e local especificados na carta-convite. O julgamento é feito por uma comissão ou servidor designado pela autoridade administrativa.

Mister é ressaltar que a lei veda que se utilize o convite ou a tomada de preços para parcelas de uma mesma obra ou serviço, ou para obras e serviços da mesma natureza e no mesmo local, que possam ser realizados conjunta e concomitantemente, sempre que o somatório de seus valores caracterizar o caso de tomada de preços ou concorrência, respectivamente.

### 6.4 - CONCURSO

O concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmio ou remuneração aos vencedores, segundo critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial. É comumente

utilizado na seleção de projetos, onde se busca a melhor técnica, e não o menor preço.

No entender de Hely Lopes Meirelles, o concurso é uma modalidade de licitação de natureza especial, porque, apesar de se reger pelos princípios da publicidade e da igualdade entre os participantes, objetivando a escolha do melhor trabalho, dispensa as formalidades específicas da concorrência.

O concurso deve ser anunciado com ampla divulgação pela imprensa oficial e particular, através de edital, publicado com uma antecedência mínima legal de 45 dias para a realização do evento. A qualificação exigida aos participantes será estabelecida por um regulamento próprio do concurso, que conterà também as diretrizes e a forma de apresentação do trabalho, bem como as condições de realização e os prêmios a serem concedidos.

O julgamento é feito por uma comissão especial, integrada por pessoas de reputação ilibada e reconhecido conhecimento da matéria, sejam ou não servidores públicos. Esse julgamento será realizado com base nos critérios fixados pelo regulamento do concurso.

O pagamento do prêmio ou da remuneração é condicionado à cessão, por parte do autor do projeto, dos direitos a ele relativos, a fim de que a Administração possa utilizá-lo de acordo com o prescrito no regulamento ou no ajuste para sua elaboração.

Finaliza-se, portanto, o concurso com a classificação dos trabalhos e o pagamento do prêmio ou da remuneração, não sendo conferido qualquer direito a contrato com a Administração. Já a execução do projeto escolhido será, de outra forma, objeto de outra licitação, revestida de outra modalidade (concorrência, tomada de preços ou convite), vedada a participação do autor como licitante.

## 6.5 - LEILÃO

O leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou ainda para a alienação de bens imóveis cuja aquisição haja derivado de procedimento judicial ou de dação em pagamento.

Pode-se verificar a ocorrência de dois tipos de leilão, que são o comum e o administrativo. O leilão comum, que é privativo do leiloeiro oficial, é regido pela legislação federal pertinente, podendo a Administração estabelecer as condições específicas. Já o leilão administrativo é feito por servidor público.

Antes do leilão, devem os bens ser previamente avaliados, constando no edital o preço mínimo a ser ofertado. Indispensável se faz ainda que o edital descreva os bens, possibilitando sua

perfeita identificação. Deve, além disso, indicar o local onde se encontram, possibilitando o exame por parte dos interessados. O dia, horário e local do pregão são especificados também pelo instrumento convocatório.

Para o leilão, não se exige qualquer tipo de habilitação prévia dos licitantes, tendo em vista que a venda é feita à vista ou em curto prazo. Admite-se, entretanto, a exigência, quando o pagamento não for todo à vista, de um depósito percentual do preço, servindo como garantia.

Os lances no leilão deverão ser verbais, configurando uma disputa pública entre os ofertantes, enquanto durar o pregão. Aquele que, ao final, oferecer maior lance, de valor igual ou superior ao avaliado previamente, arremata o objeto da licitação.

## 6.6 - PREGÃO

Apesar da Lei nº 8.666/93 vedar a criação de outras modalidades de licitação ou a combinação delas, a Medida Provisória nº 2.182-18/2001, depois de ter passado por uma série de reedições e sofrido inúmeras renumerações, instituiu, no âmbito da União, essa nova modalidade denominada Pregão. Porém, essa mesma lei vedava a criação de outras modalidades de licitação, salvo se introduzidas por outra norma geral. Foi aí que a Lei nº 10.520 de 2002, converteu a medida provisória em norma geral, determinando também a sua aplicação aos Estados, Distrito Federal e Municípios, o que acabou por dispensar estas entidades de editarem leis próprias sobre a matéria.

Pregão é a modalidade de licitação, que tem por intuito adquirir bens e serviços comuns, por meio de sessão pública, onde são feitos lances e propostas, não sendo levado em consideração o valor estimado da contratação. A Lei nº 10.520/02, que instituiu o pregão define bens e serviços comuns como, “aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado.”

Assim, bens ou serviços comuns podem ser definidos como sendo aqueles que, de acordo com as requisições do interesse público e dos procedimentos do próprio pregão, podem ser achados no mercado com certa facilidade. Não significando que comum seja um objeto sem sofisticação ou tecnologia.

Segundo Marçal Justen Filho (2009, 321), “bem ou serviço comum é aquele que pode ser adquirido, de modo satisfatório, através de um procedimento de seleção destituído de sofisticação ou minúcia”.

Neste sentido, escreve Pereira Junior (2003, 1006) que, “em aproximação inicial do tema, pareceu que 'comum' também sugeria simplicidade”. Percebe-se, a seguir, que não. O objeto pode portar complexidade técnica e ainda assim ser “comum”, no sentido de que essa técnica é

perfeitamente conhecida, dominada e oferecida pelo mercado.”

Em última análise, “comum” não é o bem destituído de sofisticação, mas aquele para cuja aquisição satisfatória não se fazem necessárias investigações ou cláusulas mais profundas.

Ou seja, a licitação na modalidade de pregão se designa à contratação de bens e serviços comuns, constando no edital especificações como desempenho e qualidade, particularidades habituais do mercado.

Desse modo, a modalidade de pregão, a princípio, não pode ser utilizada para a contratação de obras, serviços de engenharia, locações imobiliárias e alienações em geral, já que esses objetos não podem ser considerados de natureza comum, pelo fato de exigirem certo estudo aprofundado devido sua complexidade técnica.

Diante do exposto acima, devemos ter como prioridade a utilização da modalidade de pregão nas contratações públicas, quando assim for cabível. Mas esse posicionamento não é absoluto, levando em consideração posição divergente de parte da doutrina.

Para Vera SCARPINELLA,

o agente público não pode escolher livremente entre as diversas modalidades licitatórias, quando o objeto licitado puder estar contido no conceito de bem e serviço comum. Na dúvida, como se trata de um conceito fluido, o agente deve justificar a não inclusão do específico objeto licitado, para poder fazer uso de outro procedimento.

O importante é que a administração tem mais uma possibilidade de exercer, dentro de suas formalidades, suas compras e ou contratações, na devida busca de qualidade e economicidade.

## 7 - DISPENSA X INEXIGIBILIDADE

Com o advento da Lei nº 8.666/93, estipulou-se três modalidades de contratação direta: Licitação dispensada, dispensável e inexigibilidade de licitação.

Embora a lei denomina nomenclatura diferentes, alguns autores entendem não haver distinção entre essas duas primeiras modalidades de contratação direta. A discussão nasce em relação aos art. 17, 24 e 25 da Lei nº 8.666/93.

Parte da doutrina entende, que em relação ao art. 17 está os casos de licitação dispensada, tendo a obrigatoriedade do gestor público o real cumprimento de forma compulsória. Entretanto, nos casos do art. 24 trás em seu bojo a autorização de dispensa por parte do legislador, cabendo a este decidir sobre seu cumprimento.

Nesse sentido Hely Lopes Meireles afirma que a “licitação dispensada é toda aquela que a própria lei declarou-a como tal (art. 17, I e II), e dispensável é toda aquela que a Administração Pública pode dispensar se assim lhe convier”.

Destarte, Justen Filho (2000) opõe-se a opinião citada anteriormente:

Em ambos os casos, o legislador autoriza a contratação direta. Essa autorização legislativa não é vinculante para o administrador. Ou seja, cabe aos administrados escolher entre realizar ou não a licitação já que é perfeitamente possível a realização de licitação nas hipóteses do art. 17 desde que o administrador repute presentes os requisitos para tanto.

A inexigibilidade está tipificada no art. 25 da Lei que institui a Licitação e Contratos e esta difere da dispensa, pois trata-se de casos aonde a disputa é inviável em razão da natureza específica do negócio jurídico visando os objetivos estipulados pela Administração Pública, tornando inviável a competição entre os possíveis interessados, pois não se pode pretender melhor proposta quando apenas um é proprietário do bem almejado pelo ente público ou reconhecidamente capaz de atender às exigências da Administração Pública no que tange à realização do objeto da contratação, independentemente da vontade do legislador. Já a inexigibilidade deriva da natureza das coisas, enquanto a dispensa é o produto da vontade legislativa. Assim, as disposições no que se refere a inexigibilidade são exemplificativa, enquanto a dispensa são exaustiva. A dispensa visa a licitação exigível e considerando inexigível a licitação a disputa for inviável. Ocorrendo a viabilidade de disputa a licitação é obrigatória, executando-se os casos de dispensa impostos por lei.

O Decreto-lei nº 200/67 estabeleceu a reforma Administrativa Federal, já previa hipóteses de dispensa de licitação, sem distingui-las de casos de inexigibilidade. A doutrina já fazia distinção

entre dispensa e inexigibilidade na licitação, depois que consagrada pelo Decreto-lei nº 2.300 em seu art. 15§1º e 22 indicavam os casos de dispensa e o art. 24, prevê os casos de inexigibilidade.

Concluindo, a diferença básica entre esses dois institutos (dispensa e inexigibilidade) está no fato da possibilidade de competição que justifique a licitação; de modo que a lei faculta a dispensa, que fica inserida na competência discricionária da Administração Pública. Já em relação nos casos de inexigibilidade não existe possibilidade de competição, porque só existe só um objeto ou uma pessoa que atenda às necessidades do ente público , a licitação neste caso será inviável

## 8 - O QUE MUDA COM A PROPOSTA DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES

Depois de 19 anos, finalmente o Projeto de Lei 1292/95 entra na sua reta final. A nova Lei das Licitações foi aprovada no dia 12 de dezembro de 2013 pela comissão do Senado, com uma ampla reforma na atual Lei 8.666/93, considerada ultrapassada por especialistas por não atender às necessidades da administração pública, além de não contribuir para a celeridade e transparência.

O Projeto, em sua fase derradeira, demorou devido a sua complexidade, foi elaborado por insígnios estudiosos do assunto e por conta disso é digno de algumas considerações a respeito das inovações.

Uma das alterações trata-se da inversão de fases, o julgamento das propostas do vencedor antes da habilitação, o que traria, além da celeridade, maior transparência, pois dificultaria a ação em conjunto dos cartéis. Entre as alterações apresentadas a contratação de projetos de obras onde por meio de concurso ou licitação apresentariam a proporção de 70% para técnica e 30% para preço.

Outra novidade, a responsabilização solidária das empresas em casos de irregularidades nos processos de aquisição como dispensa e inexigibilidade quando houver dano ao erário. Atualmente, só o setor público e seus gestores são responsabilizados em casos de direcionamento da licitação.

Com a nova proposta, administração pública e os Tribunais de Contas deverão avaliar o desempenho dos gestores que motivem compras diretas indevidas e, conseqüentemente, promover a responsabilização.

No novo projeto, a administração pública pode contratar pelo sistema de registro de preços a execução de obras e serviços de engenharia, limitado aos projetos padronizados, sem complexidade técnica, operacional e desde que haja necessidade frequente, nesse caso cita-se como exemplo a construção de quadras escolares e creches.

Quando o assunto é Organizações Sociais, neste caso ONGs e OSCIPS, que recebem recursos públicos, estas deverão realizar licitações para contratar aquisições ou serviços.

Outras alterações interessantes encontram-se na área ambiental, seguro-garantia, além de detalhes excessivos no edital. Na área ambiental, a nova Lei deve restringir o papel do IBAMA e das secretarias estaduais e municipais quanto aos aspectos de análise em arqueologia, histórico e demográfico que seriam feitos pelo próprio órgão de cada área e deixariam de ser pré-requisitos para a concessão de Licença Ambiental. Aqui também haveria preferência por empresas que invistam em técnicas ambientalmente sustentáveis.

No campo das proibições, todos aqueles que tiverem vínculo de parentesco ou afim até ao terceiro grau, de companheiro ou de parentesco consanguíneo até o terceiro grau, ou por adoção, ou empresa de que estes sejam proprietários ou participem como sócios, cotistas, dirigentes ou gerentes não podem permitir a participação de pessoa física ou jurídica, isoladamente ou em consórcio, que tenha com dirigente, ordenador de despesa ou membro da comissão de licitação do órgão ou entidade contratante e respectivos superiores hierárquicos.

Há muito que a administração pública vem envidando esforços na defesa do consumidor, através de leis, de intervenções ou órgãos de defesa como Procon e Ministério Público. De acordo com o art. 44 da Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, os órgãos de defesa do consumidor deverão publicar o cadastro, devidamente atualizado, de reclamações contra fornecedores de produtos e serviços.

Os setores de aquisições devem requerer das empresas a Certidão Negativa de Violação dos Direitos do Consumidor (CNVDC), com base nesse cadastro e assim alinhar com o comprometimento da defesa do consumidor.

Quanto ao seguro-fiança passaria para 30% do valor da obra acima de R\$ 100 milhões e ficaria entre 10% a 30% para as restantes, o que dificultaria para as empresas sem estrutura e despreparadas.

Os detalhes excessivos que constam no edital dificulta o trabalho dos Tribunais de Contas e Controladorias Internas, a sugestão é transferir para o contrato essa particularidade. Exemplo: a espessura do asfalto em uma rodovia não precisará atender a um padrão único de acordo com o tipo e o volume de tráfego, a medida poderia variar.

Situação muito comum é a derrubada de preços na licitação através do lance denominado “mergulho”, onde as empresas sugerem o preço 80% menor que orçamento do licitante, muito abaixo do preço de mercado e conseqüentemente serviços e produtos de baixa qualidade. No novo comando legal haverá um dispositivo que desqualificará imediatamente a empresa que apresentar proposta em tela.

Fica evidente que o legislador pretende formar uma lei mais dinâmica, transparente e com pretensões a dificultar o conluio, com a unificação do que tem de melhor da Lei 8.666/93, Lei do Pregão e Regime Diferenciado de Contratações (RDC).

Além do mais, há muito que a jurisprudência dos Tribunais tem tomado decisões semelhantes às propostas apresentadas, em um claro alinhamento com a nova lei e aperfeiçoamento licitatório. Pode-se citar como exemplo a questão das ONGs licitarem, haja vista que têm procedimento simplificado, a desclassificação por preços manifestadamente inexequíveis, participação de parentes até ao terceiro grau de ordenadores de despesas e servidores públicos.

Confronta-se, assim, a necessidade de tornar uma lei mais diligente que atenda às necessidades da administração pública, empresas e da sociedade colimando os seus fins mais rapidamente com garantias à lisura do processo licitatório.

## 9 - NOVA LEI ANTICORRUPÇÃO

Entrou em vigor a chamada "Nova Lei Anticorrupção", lei 12.846/13, estabelecendo a responsabilização objetiva da pessoa jurídica, no âmbito administrativo e civil, quando constatada a prática de atos de corrupção e ilícitos em licitações e em contratos do poder público federal, estadual ou municipal.

Pessoas jurídicas passíveis de punição são as sociedades empresárias e sociedades simples, quaisquer fundações, associações de entidades ou pessoas e sociedades estrangeiras sediadas ou que tenham filial ou representação no território brasileiro.

A inovação é que, se tratando de responsabilidade objetiva, não será necessária a comprovação de dolo ou culpada pessoa jurídica para aplicação das graves sanções previstas na Nova Lei Anticorrupção, ao contrário da necessidade de comprovação quando se pretender a responsabilização dos dirigentes ou administradores.

A responsabilidade da pessoa jurídica subsistirá mesmo nos casos de alteração contratual, transformação, incorporação, fusão ou cisão societária, havendo solidariedade entre controladoras, controladas, coligadas e consorciadas.

As multas administrativas dispostas na Lei Anticorrupção serão aplicadas pela autoridade máxima de cada órgão lesado e variam entre 0,1 a 20% do faturamento bruto do último exercício, além da publicação pela própria condenada da decisão condenatória.

A Lei Anticorrupção estabelece que seja levada em consideração na dosimetria da aplicação da sanção a existência de mecanismos e procedimentos internos de integridade, auditoria e incentivo à denúncia de irregularidades e a aplicação de códigos de ética e conduta, ou seja, os "Programas de Compliance" - tópico bastante conhecido por advogados estrangeiros e empresários de diversas multinacionais.

Sob a responsabilidade de departamentos específicos que implementam práticas de compliance em empresas multinacionais de acordo com exigências de leis estrangeiras, os Programas de Compliance já são aplicados no Brasil, mas de maneira disforme. Há programas diferentes entre si que compartilham algumas características, alguns robustos e outros mínimos, de acordo com os riscos que cada empresa encontra em seu respectivo setor.

A palavra "compliance", derivada da expressão em inglês "to comply", é utilizada livremente para diversos assuntos devido à sua essência abrangente. Pode ser grosso modo traduzida no português para "cumprimento" ou "conformidade", o que tira um pouco do glamour da matéria, porém não diminui sua enorme importância. Aspectos de conduta ética, cumprimento de

políticas e leis locais, atos em conformidade com a missão e os valores traçados pelas empresas têm uma relação intrínseca com a área de práticas de anticorrupção. Ao se fazer "a coisa certa" pode-se subentender que não se deve corromper. De certa forma, a normatização do programa de compliance no Brasil vem educar as empresas brasileiras a serem corretas e éticas.

Tramita atualmente na Casa Civil a minuta de regulamentação da Lei Anticorrupção que virá possivelmente elucidar alguns requisitos essenciais de um programa de compliance conforme entendimento do governo. De acordo com tal minuta, são basicamente os requisitos de um programa de compliance o compromisso e apoio explícito do alto escalão da empresa, políticas e procedimentos claros aplicáveis para todos, uma pessoa ou grupo responsável dentro da empresa pela aplicação do Programa, comunicação e treinamento para os empregados, monitoramento e auditoria, canal de denúncias e orientação, investigação e ações corretivas, e a análise de reputação de terceiros.

Outro ponto importante que deve ser ressaltado são os benefícios financeiros que o programa poderá trazer para as empresas em caso de infração à nova lei. De acordo com a minuta a empresa infratora pode conseguir uma redução de mais de dois terços da multa administrativa ao simplesmente demonstrar às autoridades seu Programa de Compliance. Tal benefício será certamente melhor do que os já muito criticados Acordos de Leniência que sujeitam as empresas, por exemplo, a penalidades e danos reputacionais talvez maiores do que a própria multa estabelecida pela autoridade, além de não oferecer imunidade a seus executivos.

Já é certo que houve um grande avanço na mentalidade do legislador brasileiro quando dispôs sobre os mecanismos e procedimentos internos de integridade na Lei Anticorrupção. Resta saber apenas se a regulamentação irá mesmo nos elucidar este tema para que ele possa ter uma aplicação concreta, ou se este será apenas mais um tópico abstrato como tantos outros na Lei, sujeitando os empresários ao judiciário para uniformizar entendimentos e se defender de possíveis falhas da própria Lei.

## 10 - ABORDANDO A QUESTÃO DO MENOR PREÇO ESPECIFICAMENTE

Podemos afirmar que o fator preço é muito importante para a satisfação do interesse público com o menor custo possível. Assim, o preço, representa, em princípio, o fator de maior relevância para a seleção de qualquer proposta, sendo que as demais exigências, quanto à qualidade, prazo e outras, podem variar caso a caso. Dessa forma, podemos concluir que a licitação do tipo “Menor Preço” é a regra para a Administração, sendo os demais tipos utilizados apenas em casos excepcionais.

A ideia central e simplista para acabar com a corrupção era tirar do administrador público qualquer possibilidade de decisão sobre a melhor solução técnica e econômica tornando-a totalmente rígida, numa nova visão distorcida do interesse público.

O Menor Preço é, como regra, utilizado nas licitações que objetivam a compra de bens, em razão da possibilidade da Administração através de requisitos mínimos de qualidade alcançar o objetivo licitado. Significa que a necessidade estatal poderá ser satisfeita por meio de um produto ou serviço padronizado, comum no mercado, preenchendo requisitos básicos previstos.

Em regra o Menor Preço estaria restrito a aquisição de bens. Todavia a administração possui autonomia para identificar o tipo de licitação mais adequado ao caso. Assim, desde que justificado, nada impede a utilização do tipo Menor Preço para contratação de serviço, bem como o tipo Técnica e Preço para um produto determinado.

Embora de suma importância para o controle e legalidade do ato administrativo, nem sempre, conforme análises e pesquisas, a escolha do Menor Preço ao fim se mostra a mais econômica ou com melhor custo benefício para o erário.

Levando-se em conta que o valor cotado na licitação é o unitário e que na maioria das vezes a diferença é mínima entre os licitantes é pequena, tem-se que levar em conta que uma unidade que não atenda ou esteja defeituosa, acarretará um “prejuízo” para a administração.

Vale ressaltar que além dos já citados outros fatores, como as condições de pagamento e o rendimento do objeto podem interferir na conclusão sobre qual a proposta é mais vantajosa. Assim, adquirir o produto de Menor Preço não significa que o produto tem o menor valor nominal. Por exemplo, o produto do fornecedor A custa R\$ 800,00 e tem durabilidade de 12 meses; o produto B custa R\$ 500,00 e tem durabilidade de 6 meses. Nesse caso, embora tenha um valor nominal superior, o produto do fornecedor A é mais vantajoso, pois sua durabilidade é o dobro em relação ao produto B e a diferença do valor de R\$ 300,00 é inferior ao dobro do valor; é preciso ter esse, entre outros cuidados, para tentar evitar a escolha de um produto que só parece possuir o Menor Preço.

Um dos artigos inseridos é a obrigatoriedade de contratar a proposta pelo menor preço (art. 45 §1º alínea I), sem levar em conta outros aspectos importantes como o nível de qualidade e durabilidade exigida, segurança da obra, experiência e estrutura da empresa executora, etc..

Embora seja vedada a adoção de critérios técnicos de julgamento, é perfeitamente possível que as características técnicas de um objeto lhe confirmem individualidade. Não há impedimento para que a administração descreva no edital qualidades técnicas mínimas que devam ser observadas para que uma proposta possa ser classificada. Assim caso o licitante apresente produto ou serviço com qualidade abaixo da exigida, mesmo que tenha oferecido a proposta com menor preço, deverá ser desclassificado.

Para a administração pública não é relevante que um produto tenha qualidade superior aos demais, pois o simples preenchimento de requisitos mínimos já é suficiente para satisfazer o interesse público, é o caso por exemplo, do papel, da caneta, borracha, entre outros, em suma a administração não está preocupada com a qualidade superior ou não, mas sim com a suficiente à suas necessidades.

Alguns casos é muito difícil estabelecer requisitos mínimos, nestes é essencial se basear em entendimentos jurisprudenciais para casos análogos ou doutrinários afim de optar pelo tipo de licitação. Apenas para ilustrar, o TCU já decidiu pela legalidade em casos interessantes, como planos de saúde, vale-alimentação, passagens aéreas, que levaram posições conflitantes quanto ao tipo de licitação a se aplicar. Nesse contexto podemos dizer que a licitação pelo Menor Preço sempre que trazer uma economia “inteligente” de recursos públicos deve ser a adotada.

### 10.1 - A PROPOSTA MAIS VANTAJOSA

Conforme Lei n.º 8.666, de 21/06/93, art. 3º, caput, a licitação destina-se a garantir o princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração. Na doutrina de José Cretella Júnior:

mais vantajosa não é a proposta de menor preço, mas aquela que se apresenta mais adequada, mais favorável, mais consentânea com o interesse da Administração, observadas, sem dúvida, outras condições como o prazo, o pagamento do preço, a qualidade, o rendimento.

Segundo Marçal Justen Filho, essa vantagem não é um critério simples e unitário, pois compreende os seguintes aspectos:

- a) subjetivo: ocorrerá vantagem para administração quando o licitante que formula a

proposta apresentar requisitos de idoneidade, de tal forma que haverá grande probabilidade desse realizá-la;

b) tecnológico: quando se relaciona a proposta com os princípios técnicos e científicos. Haverá vantagem se a proposta corresponder às exigências de execução satisfatória do objeto. Não é vantajosa quando a proposta indica que será realizado objeto imprestável, inadequado ou defeituoso;

c) jurídico: quando a proposta for compatível com os princípios jurídicos. Há vantagem quando o objeto e as condutas dos licitantes forem lícitos, independentemente do cumprimento de exigências legais previstas no processo licitatório;

d) econômico: quando houver vantagem para os cofres públicos, seja pelo menor desembolso, ou pelo maior ingresso de recursos.

O artigo 48 da Lei n.º 8.666/93 estabelece dois casos em que a proposta do licitante será desclassificada por critérios objetivos pré-estabelecidos, ao não ser vantajosa para a Administração:

a) quando houver desconformidade com as exigências do ato convocatório. Essa desconformidade deve ser substancial e lesiva à Administração ou aos outros licitantes, pois um simples erro de redação ou uma inócua interpretação do edital não deve propiciar a rejeição sumária de uma determinada oferta;

b) quando existirem propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou com os preços manifestamente inexequíveis.

Além das vedações legais, existem alguns fatores não previstos nas normas licitatórias que podem tomar como vencedora uma proposta que não seja a mais vantajosa, ou que poderia ser mais, caso em que todas as licitantes apresentem esses fatores. Destaque para alguns desses, que têm sido pauta de discussões e acordos no mundo todo, como o cumprimento ou descumprimento de direitos e garantias fundamentais de 2ª e 3ª geração e/ou normas infraconstitucionais que tratam do dever das empresas de se empenharem na promoção do desenvolvimento social e de realizarem investimentos que contribuam para qualidade de vida de seus trabalhadores e da comunidade onde essas se inserem, a responsabilidade social das empresas, que não são considerados na planilha de custo das mesmas ou que estejam considerados apenas no papel, tais :

- da participação dos empregados nos lucros, ou resultados, gestão da
- empresa (CF, art. 7º, XI e Lei n.º 10.101/01);
- da proibição de diferença de salários, de exercício de funções e de critério de admissão por motivo de sexo, idade, cor ou estado civil (CF, art. 7º, inciso XXX e Lei n.º 9.029/95);
- da proibição de qualquer discriminação do trabalhador portador de deficiência (CF, art. 7º ,

XXXI );

- da proteção e manutenção do meio ambiente ecologicamente equilibrado, essencial à sadia qualidade de vida (CF, art. 225, caput e Lei n.º 6.938/81);
- da obrigação de repasse, por parte das empresas, aos beneficiários de contribuições relativas à valorização e à difusão das manifestações culturais (Lei n.º 8.313/91, arts. 23 a 28).

## 10.2 - LICITAÇÃO SUSTENTÁVEL

Segundo o art. 3º da Lei No 8.666/1993 Licitação Sustentável é aquela que destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável... (Redação dada pela Lei no 12.349, de 2010).

Nesse sentido, pode-se dizer que a licitação sustentável é o procedimento administrativo formal que contribui para a promoção do desenvolvimento nacional sustentável, mediante a inserção de critérios sociais, ambientais e econômicos nas aquisições de bens, contratações de serviços e execução de obras.

De uma maneira geral, trata-se da utilização do poder de compra do setor público para gerar benefícios econômicos e socioambientais.

A decisão de se realizar uma licitação sustentável não implica, necessariamente, em maiores gastos de recursos financeiros. Isso porque nem sempre a proposta vantajosa é a de menor preço e também porque deve-se considerar no processo de aquisição de bens e contratações de serviços dentre outros aspectos os seguintes:

a) Custos ao longo de todo o ciclo de vida: É essencial ter em conta os custos de um produto ou serviço ao longo de toda a sua vida útil – preço de compra, custos de utilização e manutenção, custos de eliminação.

b) Eficiência: as compras e licitações sustentáveis permitem satisfazer as necessidades da administração pública mediante a utilização mais eficiente dos recursos e com menor impacto socioambiental.

c) Compras compartilhadas: por meio da criação de centrais de compras é possível utilizar-se produtos inovadores e ambientalmente adequados sem aumentar-se os gastos públicos.

d) Redução de impactos ambientais e problemas de saúde: grande parte dos problemas ambientais e de saúde a nível local é influenciada pela qualidade dos produtos consumidos e dos

serviços que são prestados.

e) Desenvolvimento e Inovação: o consumo de produtos mais sustentáveis pelo poder público pode estimular os mercados e fornecedores a desenvolverem abordagens inovadoras e a aumentarem a competitividade da indústria nacional e local.

Na cidade de Juiz de Fora algumas práticas neste sentido tem sido aplicadas nas licitações públicas, ainda que de forma muito tímida e restrita, preferencialmente em obras que tenham impacto ambiental, como o Projeto “Eixo Paraibuna”, a questão da mobilidade urbana em relação a BR 440, além de pontuais compras de produtos com selo sustentável por secretarias ligadas ao tema, exemplo o papel reciclado adquirido pela Agenda JF, produtos orgânicos para a merenda escolar pela Secretaria de Educação, más sem que esta prática se torne rotineira nas licitações municipais, mesmo que a vontade do gestor por vezes seja a de aplicá-la , esbarra novamente na questão do menor preço como limitador da sua discricionariedade.

## 11 - O TEMA NA NOSSA REALIDADE LOCAL

No Município de Juiz de Fora, existe a Comissão Permanente de Licitação - CPL, que através da aplicação da lei 10.214 de 2002, é responsável pelas licitações de interesse da administração municipal, convive numa ótica própria e regionalizada as questões da licitação pública.

A maioria dos problemas enfrentados é espelho dos outros entes da administração pública no cenário nacional, tais como a compra de materiais de baixa qualidade, que não se prestam ao uso conforme as especificações licitadas, entre outros. Já, mais particularmente ao Município de Juiz de Fora observamos em nosso estudo alguns pontos que não são generalizados, mas também não são únicos de Juiz de Fora, dentre eles por exemplo a empresa vencedora do certame ser de localidade muito distante de e se negar a entregar pedidos que não cheguem a valores estipulados por ela, assim compramos pelo menor preço mas temos que adquirir uma quantidade estipulada pela empresa e não aquela que necessitamos; é também visível a baixa adesão de empresas nas licitações em Juiz de Fora, o que geralmente ocasiona uma repetição de licitantes assim como de preços, condições e qualidade.

É uma constante no município, também e, infelizmente, os problemas relacionados à saúde pública na esfera das licitações, a demora nas entregas, a compra de medicamentos à quem da necessidade, o não cumprimento dos contratos pelas empresas, junto com outros fatores acabam onerando os cofres públicos muito mais do que se fossem adquiridos produtos e remédios de grandes marcas com custo mais elevado, pois estes fatores contrários a eficácia da prestação dos serviços acarretam o que hoje é conhecido como uma “indústria de mandados”, obrigando que a administração compre ou contrate serviços para atender casos pontuais com valores de mercado, geralmente mais alto que os valores licitados ou mal licitados.

Por que este dano ao erário é mais sentido na saúde? Porque é nela que temos o maior conflito entre direitos, o da administração de licitar visando o interesse coletivo e o do indivíduo recorrendo ao seu direito a vida e a saúde.

No setor de pagamento de sentenças judiciais da prefeitura de Juiz de Fora conseguimos ver outra forma de afetação da licitação na questão da saúde pública, os mandados deferidos para suprir a falta ou menor qualidade de itens necessários ocasionam além de gasto com sua compra, o pagamento de honorários de sucumbência, algumas vezes superior ao valor do produto, sentenças por exemplo para compra de fraldas geriátricas no valor de R\$ 250,00 e honorários de R\$ 500,00, o que com certeza corrobora para o entendimento que o menor preço não trouxe economia ao erário do município.

## 12 - DANOS AMBIENTAIS

Nas normas licitatórias, embora o adequado tratamento do impacto ambiental seja previsto dentro do projeto básico quando houver obras e serviços, conforme Lei n.º 8.666/93, art. 6º, inciso XI, não existe algum preceito normativo que preveja controle ambiental na sede e nas filiais das empresas que realizam essas obras e serviços, assim como para aquelas que fornecem bens. Portanto, uma empresa pode ganhar um certame licitatório ao ser habilitada conforme exigido no art. 27 da Lei n.º 8.666/93 e oferecer um preço mais baixo que os outros ofertantes, embora estes usem controles adequados de poluição e aquela não. Uma das causas do preço ser mais baixo pode ser o não investimento num sistema antipoluição, sendo esse custo externo ao produto, enquanto que para os perdedores esse foi internalizado ao custo final como depreciação e gastos com energia para as máquinas e equipamentos a serem utilizados, despesa com treinamento de pessoal para utilizar esse sistema etc.

A poluição resultante poderá estar causando problemas à saúde da população ao redor da fábrica poluente, surgindo, entre outros, os seguintes gastos que a Administração e a comunidade em geral deverão arcar: despesas hospitalares com enfermos, arcadas tanto pelo Estado quanto pelos particulares; perda da produtividade da empresa e redução da produtividade nacional, devido à incapacitação temporária dos empregados; gastos com pensões, no caso de morte; gastos com aposentadorias, no caso de incapacitação permanente; e despesas governamentais visando à despoluição ambiental. Essa poluição poderá também aumentar os custos das empresas a jusante que utilizam a água como insumo, pois estas deverão instalar aparelhos antipoluição, ficando seus custos superfaturados.

Como se pode notar, esses custos são de difícil mensuração, não se podendo apurar corretamente o quanto de prejuízo seria imputado aos particulares e à Administração. Entretanto, devido a magnitude dos custos envolvidos, caso se desejasse apurar o verdadeiro preço final da vencedora da licitação em comento, notar-se-ia que esse não seria competitivo, embora o acréscimo que deveria imputado seja imensurável.

É importante informar que, para o caso em questão, ocorreria externalidade negativa mesmo que a sociedade poluidora não repassasse o custo não realizado ao seu preço final, ao distribuir esse aos sócios ou ao capitalizá-lo como lucros acumulados ou reservas de lucros.

### 13 - PESQUISA DO AUTOR

Foi realizada uma pesquisa bibliográfica através de estudo teórico desenvolvido com base em material já elaborado, constituído por materiais escritos que permitiu o desenvolvimento do mesmo, possibilitando as mais variadas considerações sob os aspectos relativos ao estudo de modo flexível. Utilizou-se como fontes de pesquisa publicações periódicas como jornais, livros, leis e também por meio da Internet e documental, utilizando dados publicados em jornais oficiais, revista e em sites.

A pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Em ambos os casos, busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existente sobre um determinado assunto, tema ou problema. (CERVO e BERVIAN, 2002, p. 65).

A pesquisa em loco foi realizada na Procuradoria Geral do Município da cidade de Juiz de Fora – MG, com a devida autorização do Procurador Geral. Foram escolhidos dois produtos para a pesquisa: tonner e caneta esferográfica por serem uns dos produtos mais utilizados dentro das repartições.

O critério usado para o tonner foi numa impressora a laser no modo econômico, usando os cartuchos 1ª e 2ª linha com resma de papel só para a pesquisa e cada cartucho que o departamento de almoxarifado entregava para as outras repartições também era acompanhada pelos servidores e chegou-se a média de cada cartucho. Sempre ouvindo reclamação dos servidores com relação às canetas esferográficas usadas e a recusa em receber as novas e eles sempre usam canetas de brinde ou compram com o próprio dinheiro, resolvemos fazer uma comparação entre a 1ª e 2ª linha.

Tonner custo por cópia:

PRODUTO	R\$ CÓPIAS	CUSTO P/ CÓPIA
Tonner 1º Linha	175,00 = 2.000	175 : 2.000 = 0,09
Tonner 2º Linha	115,00 = 1.600	115 : 1.600 = 0,07

Tonner custo total:

PRODUTO	R\$ CUSTO TOTAL
Tonner 1º Linha	0,09 x 2.000 = 180,00
Tonner 2º Linha	0,07 x 1.600 = 112,00

As impressões utilizando os produtos de 1ª e 2ª linha todos em modo econômico, as folhas impressas com produto 2ª linha, tem maior vantagem financeira, mais não obtém qualidade nas impressões, muito vezes fica imperfeita, solta produto dentro da impressora, mancha e queima as bordas das folhas, em, muitas vezes danificando o cilindro da impressora, quanto o produto de 1ª linha a impressão sai em perfeita qualidade.

Diante da análise, fica mais econômico para o poder público o produto de 1º linha, em virtude da qualidade do produto, e da economia de peças de impressoras que por ventura possa vir a danificar os equipamentos, e a economia de papel.

Caneta custo por página:

PRODUTO	R\$ PAGINA 35 LINHAS	CUSTO P/ PG.
Caneta 1º Linha	0,37 = 24	0,37 : 24 = 0,0155
Caneta 2º Linha	0,25 = 21	0,25 : 21 = 0,0119

Caneta custo total:

PRODUTO	R\$ CUSTO TOTAL
Caneta 1º Linha	0.0155 x 24 = 0,3720
Caneta 2º Linha	0,0119 x 21 = 0,2499

Com a caneta esferográfica de 1º linha as folhas escritas ficam perfeitamente nítidas e o seu tubo de tinta fica branco até o final. A de 2º linha não escreve a mesma quantidade de folhas, e não obtém uma boa qualidade da escrita, com falhas, seu tubo de tinta fica manchado, além de não descer toda a tinta até o final.

O produto de 2º linha, mesmo não aparentando qualidade, demonstra ser mais econômico para o poder público, em virtude da diferença de folhas escritas serem mínimas.

A pesquisa teve como objetivo verificar quais as vantagens e desvantagens de aquisição de produtos e serviços de menor preço pela Administração Pública. A discussão e análise por doutrinadores e gestores públicos, além da transparência de informações que hoje chega ao povo têm motivado posturas diferentes das comissões responsáveis pelas compras publicas e até dos fornecedores, que diante de uma concorrência mais legalizada precisam se adaptar para sobreviver.

## 14 - CONCLUSÃO

A administração pública é em termos gerais a maior compradora e contratante do país e, para que se tenha legalidade e supremacia do direito coletivo em suas decisões, foram editadas normas reguladoras com a intenção de garantir esses pressupostos. Alguns doutrinadores entendem que apesar da boa intenção, estas normas, principalmente a Lei 8.666/93, amarraram demais o poder de escolha dos gestores dessa forma acabaram por ter um efeito contrário ao desejado que era o de ser econômico ao erário.

É claro que a rigidez legislativa encontrada pela administração pública visa minimizar possíveis desvios de conduta ou tentativas de ludibriar os gestores públicos. Esse engessamento oficial parte do pressuposto de que todos os gestores públicos responsáveis pelas licitações não são confiáveis, nivelando por baixo a credibilidade de todos os agentes públicos, tirando dos mesmos a capacidade de discernir e decidir pelo que é o melhor para a coletividade. Por causa de alguns maus exemplos pune-se o resto da sociedade.

Neste trabalho, tentamos conceituar as possibilidades legais que o administrador tem para lidar com as compras e contratações de interesse público, com uma ótica maior na licitação pelo tipo Menor Preço, considerando suas aplicações e apresentando ressalvas, na intenção de demonstrar que a simples observância do menor preço em uma licitação não é sinônimo de economia, assim como uma dona de casa escolhe um sabão um pouco mais caro mas que rende o dobro do primeiro, deveria a administração de forma consciente poder discernir diante das opções de mercado, qual a mais vantajosa.

As próprias leis dedicadas à esta competência pública indicam requisitos mínimos de qualidade a serem observados, porém por muitas vezes o que faz a diferença é um detalhe ou requisito não levado em conta quando da licitação, e que deveriam, segundo vários doutrinadores, serem levados em conta, pois qualquer que seja o engessamento de determinados critérios de julgamento das licitações públicas que não sejam aquelas determinadas pela análise técnica e pelo bom senso dos julgadores que, em princípio, são funcionários honestos e bem intencionados, podem levar a distorções muito mais danosas à sociedade do que aqueles que os políticos pretenderam eliminar.

Concluimos assim que a licitação pública é mecanismo eficaz a execução de compras e contratações do poder público, embora careça de mais liberalidade de arbítrio ao gestor público, para que este busque aquilo pelo qual se comprometeu, que é o zelo por tudo que é do povo e para o povo.

## 15 - BIBLIOGRAFIA

BRASIL. Constituição Federal (1988). Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF

LEI Nº 8.666, DE 21 DE JUNHO DE 1993 - Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências.

LEI COMPLEMENTAR Nº 101, DE 4 DE MAIO DE 2000 - Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências.

LEI Nº 10.520, DE 17 DE JULHO DE 2002 - Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências.

LEI Nº 12.349, DE 15 DE DEZEMBRO DE 2010 - Altera as Leis nos 8.666, de 21 de junho de 1993, 8.958, de 20 de dezembro de 1994, e 10.973, de 2 de dezembro de 2004; e revoga o § 1º do art. 2º da Lei no 11.273, de 6 de fevereiro de 2006.

LEI Nº 12.846, DE 1º DE AGOSTO DE 2013 - Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, e dá outras providências.

LEI Nº 10.214 - de 27 de maio de 2002 - Dispõe sobre normas específicas em matéria de licitação e contratos administrativos no âmbito do Município de Juiz de Fora.

PROJETO DE LEI 1.292 DE 1995. <http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=16526>

PEREIRA JÚNIOR, Jessé Torres. Comentários à lei das licitações e contratações da administração pública. 5. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à lei de licitações e contratos administrativos. 4. ed. São Paulo: Dialética, 2001.

NIEBHUR. Joel de Menezes. Princípio da Isonomia na Licitação Pública. 2ed. Florianópolis: Obra Jurídica, 2003.

SILVA, José Afonso da. Curso de Direito Constitucional Positivo. 29 ed. São Paulo: Malheiros, 2007.

MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2003.

GASPARINI, Diogenes. Direito Administrativo. 13. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva,

2008.

MOTTA, Carlos Pinto Coelho. Eficácia nas licitações & contratos: estrutura da contratação, concessões e permissões, responsabilidade fiscal, pregão – parcerias público-privadas. 10. ed. rev. atual. e ampl. Belo Horizonte: Del Rey, 2005.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. Contratação direta sem licitação. 5. ed. Brasília jurídica, 2003.

CRETELLA JÚNIOR, José. Curso de direito administrativo. 18ª ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2003.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. Curso de Direito Administrativo. 14a ed. São Paulo: Malheiros, 2002.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. Metodologia científica. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

#### SITIOGRAFIA

[http://r2cursos.uol.com.br/\\_site/site/](http://r2cursos.uol.com.br/_site/site/) acesso em 04, 07 e 12 de abril 2014;

<http://www.jurisway.org.br/> acesso em 04, 07 e 12 de abril, 08 e 23 maio e 03 de junho de 2014;

<http://www.lfg.com.br/> acesso em 05, 07 e 09 de junho de 2014;

<http://portal.conlicitacao.com.br/> acesso em 22 e 27 de maio, 14, 16 e 22 de junho de 2014;

<http://www.pjf.mg.gov.br/secretarias/cpl/> acesso em 03, 04 e 09 de abril, 07, 13, 18 e 21 de junho de 2014.