

A necessidade de uma Abordagem Diferenciada da Licitação

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Quando alguém, na Administração Pública, promove uma licitação, qualquer que seja a modalidade adotada (concorrência, tomada de preços, convite, pregão ou leilão), tem uma visão específica de como ela se processa e das normas legais aplicáveis. Mas nem sempre tem o domínio de noções que alicerçam juridicamente sua realização. O mesmo ocorre com quem, na empresa privada, participa do procedimento. Costuma faltar a visão do conjunto. Há questões básicas, muitas vezes ignoradas, dentre as quais:

1ª – Quais os princípios constitucionais e legais que regem a licitação e como deve ser entendido cada um deles?

2ª – Quais os critérios que devem ser adotados para interpretar uma norma constitucional ou legal, ou, ainda, uma regra do edital?

É sabido, por exemplo, que dois dos princípios constitucionais que regem a licitação são o da **impressoalidade** e o da **economicidade**. Mas nem sempre quem promove ou participa da licitação sabe ao certo o que significam eles. A perplexidade aumenta quando se busca encontrar a resposta na doutrina administrativista, que se divide quanto a essa questão, chegando grande parte dela a confundir o princípio da **impressoalidade** com o da **isonomia** e a entender que o princípio da **economicidade** leva necessariamente à licitação pelo **menor preço**.

Por outro lado, encontro frequentemente quem cometa dois equívocos: adotar a **interpretação literal**, há muito descartada, e sustentar que existe **uma única interpretação** para cada norma. Com isso, o intérprete elege o dicionário como principal livro a ser consultado, abstraindo a existência de uma linguagem **técnica**, diferente da comum, além de – muito pior – ignorar as noções de **finalidade**, **sistema** e, sobretudo, **razoabilidade (princípio da razoabilidade)**.

Costuma-se, à falta de um domínio conceitual básico, afirmar que a ordem jurídica obriga a Administração a adotar sempre o critério de julgamento de **menor preço**, como se não existissem outros **tipos de licitação** admitidos pela lei e, sobretudo, não tendo consciência de que vários princípios constitucionais levam, em certos casos, à necessária especificação da **qualidade do objeto a ser contratado**, e à escolha do licitante vencedor tendo em conta sua **qualificação técnica**, bem como a **concepção técnica** de sua proposta.

Foi este entendimento que nos levou a programar para junho (dias 8 e 9) um **Seminário sobre Licitação** diferente dos habitualmente realizados, dirigindo o foco para essa visão conceitual básica, **indispensável ao adequado enfrentamento dos casos concretos**.

No entendimento de quem, como eu, lida na prática com licitações e contratos há quase 40 anos, essa abordagem do assunto é necessária não apenas aos profissionais de formação jurídica, mas também a profissionais de outras formações (administradores, engenheiros, economistas etc) que, **por falta de informação jurídica**, não percebem a complexidade do entendimento das normas aplicáveis à licitação, decorrente dos princípios constitucionais e legais aplicáveis e da flexibilidade dos critérios da interpretação jurídica. E a rigor seria desnecessário lembrar que a licitação exige um trabalho de equipe, multifuncional, em que cada profissional deve não apenas dominar sua especialidade, mas igualmente ter informação adequada sobre os assuntos relativos às especialidades dos demais integrantes.

(Comentário nº 171 – 01.05.2010, divulgado no site www.celc.com.br)