

Objetivo da Contratação

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Transcrição do item 2 do Capítulo 39 do livro “**Licitação e Contrato Administrativos – Estudos, Pareceres e Comentários**” (3ª edição, revista e ampliada. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2010, pp. 181/183).

O último Comentário que publiquei neste site (www.celc.com.br) teve o título “*Eficiência na Licitação ou Eficácia da Contratação?*”. Transcrevo agora trecho do meu livro acima referido, em que defendo tese idêntica, sob outro enfoque e com outras palavras:

“Os objetivos principais da contratação são:

- a. qualidade;*
- b. resultado econômico-financeiro; e*
- c. prazo.*

A melhor contratação é a que melhor conjuga esses objetivos. É errônea a afirmação de que o objetivo principal é o resultado econômico-financeiro. Dependendo de cada caso, pode ser dada ênfase à qualidade, ou ao resultado econômico-financeiro, ou ao prazo. Mas a visão do conjunto não pode ser perdida. Nesse sentido é que deve ser entendido o conceito de ‘proposta mais vantajosa’, contido no art. 3º da Lei nº 8.666/93.

Costuma-se dar, em um programa de desburocratização, ênfase ao prazo. Há, porém, que se fazer algumas observações.

O prazo em uma contratação deve ser contado a partir da caracterização do surgimento da necessidade (da obra, do serviço ou da compra) até a conclusão do fornecimento (conclusão da obra ou do serviço, ou início do funcionamento do equipamento, ou, ainda, recebimento do material). Pode ser desdobrado em três fases:

- a. especificação e pedido da contratação;*

- b. *atuação da unidade de contratação; e*
- c. *execução do objeto contratual.*

Essas fases, porém, não podem ser vistas como compartimentos estanques. Estão interligadas e o prazo total é o que importa.

A redução do tempo que se gaste em uma das fases da contratação pode ser boa e indicar uma atitude de desburocratização. Pode, porém, influir negativamente na qualidade ou no resultado econômico-financeiro, e até comprometer a eficácia do contrato. Suponha-se que a especificação (ou projeto) seja apressada, o que prejudica sua clareza e precisão. Isso irá repercutir na avaliação de propostas, provocando um retardamento muitas vezes superior ao ganho de tempo obtido na primeira fase. Poderá, ainda, acarretar um objeto contratual de qualidade inferior, ou um mau resultado econômico-financeiro. Ou seja: o ganho de tempo com a pressa em uma dada especificação poderá, conforme o caso:

- a. *aumentar o prazo total da contratação, atingindo-se, assim, um resultado contrário ao que se pretendia;*
- b. *prejudicar a qualidade do objeto contratual; e/ou*
- c. *acarretar um mau resultado econômico-financeiro.*

Outro exemplo de ganho de tempo a ser evitado é dar-se prazo inadequado (muito curto para o caso concreto, apesar de superior ao mínimo legal) para apresentação de propostas. O mercado não responderá à intenção da Administração de contratar, ou responderá inadequadamente, afastando-se propostas que poderiam ser mais vantajosas.

O menor prazo, portanto, é meta importante em qualquer programa de desburocratização. Mas não se deve dar a essa meta mais do que o relevo que merece. Na medida em que se perca a visão do processo, pode-se comprometer a política de contratações do órgão ou entidade contratante, prejudicando-se a qualidade e/ou o resultado econômico-financeiro do contrato.

Note-se, ainda, que a avaliação das contratações do órgão ou entidade deve ser feita mediante três indagações básicas:

- a. *em que medida estão essas contratações correspondendo política às necessidades do órgão ou entidade?*
- b. *têm os contratos atingido os resultados previstos?*
- c. *os prazos, compreendendo as três fases acima enunciadas, são os adequados, ou precisam ser reduzidos, sem prejuízo da obtenção dos resultados desejados?"*

Reafirmo: é uma ilusão acreditar-se que a Administração Pública ganha maior eficiência em suas contratações concentrando a atenção apenas na elaboração de um bom projeto ou termo da referência da obra ou serviço a contratar, ou na especificação adequada e funcional do bem a comprar. Também é igualmente uma ilusão pensar-se que a eficiência é assegurada simplesmente por uma licitação mais ágil, um contrato bem elaborado ou uma gestão competente da execução do objeto contratado. Ou o agente público aperfeiçoa o **processo de contratação**, compreendendo suas quatro etapas (planejamento,

licitação, celebração do contrato e execução do objeto), ou seus esforços serão **ineficazes**.
Vale dizer: não alcançará o objetivo proposto.

(Comentário CELC nº 173 – 01.07.2010, divulgado no site www.celc.com.br)