

Considerações sobre Licitação do tipo Menor Preço

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Em meu “Concessão de Serviço Público” (2ª edição revista, atualizada e ampliada. São Paulo: Malheiros Editores, 2002, pp. 78 e ss.), fiz uma comparação entre os critérios de julgamento nas Leis 8.666/93 e 8.987/95. Às páginas 78/79 escrevi sobre a licitação do **tipo menor preço** na Lei 8.666/93:

“9.1.2. Licitação de menor preço

A licitação de **menor preço** deveria, a rigor, ser denominada de licitação de preço mais vantajoso, ou de **melhor preço**. Essa impropriedade vem desde o Decreto-lei 200/67, tendo sido repetida no Decreto-lei 2.300/86 e na Lei 8.666/93. A terminologia **menor preço** induz freqüentemente o intérprete e aplicador da lei a enfatizar o preço nominal, sem levar em conta outras variáveis, como condições de entrega, vantagens acessórias, prazo de garantia, fretes, seguros, etc.

Um equívoco em que se incorre muito comumente é entender-se que a licitação de menor preço exclui a exigência de qualidade. O administrador que supervaloriza o critério de menor preço age, com freqüência, de maneira irresponsável. Se, por exemplo, adquire um bem pelo preço de 100, sabendo que esse bem não satisfará o padrão de qualidade exigível, podendo ter um rendimento deficiente e uma vida útil máxima de 6 meses, em vez de comprar um outro bem por 200, com o padrão de qualidade exigível, rendimento excelente e vida útil prevista de 2 anos, está fazendo uma compra altamente desvantajosa para a Administração e - mais - está aplicando inadequadamente a lei. É comum encontrar-se na Administração Pública, especialmente a partir da Lei 8.666/93, a mentalidade de que o mais “barato” é sempre o mais vantajoso, independentemente da consideração de qualidade. Mais ainda: afirma-se que a lei assim o determina. São duas posições desprovidas de qualquer sustentação, não apenas econômica mas também jurídica.

Uma outra distorção na licitação de menor preço é a ocorrência freqüente de “mergulhos”. A licitante apresenta preço muito baixo, para ganhar a licitação, e depois de contratada busca elevar esse preço à base de pressão, ameaçando paralisar a obra, o serviço ou a fabricação do equipamento sob encomenda. Isso, é claro, nos contratos de **duração** (obras e serviços contínuos) ou de **execução diferida** (fabricação de equipamento sob encomenda), já que esse risco não ocorre nos contratos de **execução imediata** (compra de materiais e equipamentos de prateleira).

São freqüentes os casos de contratos paralisados ou rescindidos por inexecüibilidade dos preços propostos na licitação. Nesses casos, o prejuízo não é apenas o atraso na execução do contrato. A paralisação da fabricação, dos serviços ou das obras já é, por si só, um prejuízo considerável. Além do mais, a rescisão de um contrato de duração ou de execução diferida, e sua posterior retomada mediante licitação, acarreta quase certamente prejuízo financeiro irrecuperável para a Administração.”

Mais de oito anos após, este texto continua a refletir meu pensamento jurídico. A experiência nesse período apenas fortaleceu o raciocínio que desenvolvi na época.

(Comentário nº 178 - 01/04/2011, divulgado no site www.celc.com.br)