

LICITAÇÕES DE TÉCNICA E PREÇO NA NOVA LEI



Renato Vilhena de Araujo*

*"É um pouco mais caro,
mas é muito melhor!"*

(Famoso slogan publicitário)

A Lei nº 8.666/1993, que regia as licitações e contratos no âmbito da Administração Pública (AP), foi substituída pela nova Lei nº 14.133/2021 que manteve, para certos casos, o julgamento das propostas de fornecimento de bens ou de prestação de serviços pela melhor combinação de técnica e de preço, e não simplesmente apenas pelo menor preço.

É como procedemos sempre, instintivamente, nas nossas compras particulares.

MÉDIA PONDERADA

Neste tipo de licitação, o método adotado para a classificação das propostas é ordená-las por ordem decrescente da média ponderada da qualidade técnica do objeto do fornecimento (expressa por uma nota de técnica) e da modicidade do preço cobrado (expressa por uma nota de preço), sendo que a modicidade é uma grandeza que cresce quando o preço decresce. A valoração de cada proposta é calculada pela fórmula abaixo, que está especificada no art. 37, § 2º, inciso II da nova lei:

$$V_i = 0,7 T_i + 0,3 P_i$$

Onde **i** identifica a proposta, **T** é a nota de técnica, e **P** a nota de preço.

Esta fórmula tem algumas peculiaridades que merecem ser comentadas.

Por exemplo, ela não elimina (tornando $V_i = 0$) propostas de fornecimentos que sejam de má qualidade (nota $T_i = 0$), desde que sejam baratas

(nota P_i alta). Também não elimina propostas de fornecedores que cotem preços exorbitantes (nota $P_i = 0$), desde que sejam de boa qualidade (nota T_i alta).

Note-se ainda que o peso baixo da nota de preço (30%) tende a disfarçar superfaturamentos, ao passo que o peso alto (70%) da nota de técnica tende a supervalorizar pequenas melhorias de qualidade.

Atenta a estes fatos, a Lei nº 12.462/2011, que regeu as contratações para a Copa do Mundo, no seu art. 20, § 2º, dispôs que 70% seria o maior peso admissível para a nota técnica. Por este mesmo motivo, o Tribunal de Contas da União (TCU) já impugnou licitações com pesos que considerou muito elevados para a nota técnica, a fim de evitar que superfaturamentos aparecessem como sendo vantajosos.

No entanto, a parte mais complexa da aplicação da fórmula é fazer com que ela discrimine as propostas que sejam "um pouco mais caras, mas muito melhores" (um bom negócio) das que forem meramente "um pouco melhores, mas muito mais caras" (um mau negócio).

Consegue-se isto através das regras que forem criadas, em cada licitação, para atribuir as notas de técnica e de preço de modo que reflitam fielmente a noção que a AP tem do que sejam bons negócios, o que é uma tarefa subjetiva, cercada de incertezas, e bastante complicada. Cumprir apenas a letra da lei é simples, mas cumprir o espírito da lei e fazer o melhor negócio possível não é tão simples assim.

Aliás, tal complicação foi muito bem lembrada no veto presidencial que incidiu sobre o mé-

todo que está sendo comentado, ao argumento de que a média ponderada seria exagerada para os casos em que o objeto do certame fosse mais simples. Posteriormente, o veto foi derrubado pelo Congresso.

O importante é lembrar que, para que a fórmula funcione bem, as notas técnicas não podem ser dadas de modo dissociado das notas de preço, como se poderia ser induzido a pensar pela simples leitura do texto legal. A correlação entre elas é que define o hipotético bom negócio e que valida o emprego da fórmula prevista na lei.

CUSTO/BENEFÍCIO

Apenas para comparação, lembre-se que um método bem mais simples de julgar propostas por técnica e preço é calcular, para cada uma, a razão custo (preço)/benefício (técnica) e classificá-las em ordem crescente deste número.

Este método não tem os inconvenientes da média ponderada e facilita a correlação de técnica e preço que traduz um bom negócio para a AP.

Por exemplo, se for considerado que um dado benefício vale um acréscimo de preço de 10%, deve-se atribuir a ele uma pontuação técnica 10% maior, a fim de que a proposta em questão não perca posição na escala de classificação.

É o método de uso mais generalizado.

OPCIONAIS PRECIFICADOS

Ainda para comparação, vale notar que os bancos internacionais de desenvolvimento costumam ter suas próprias regras de licitação para emprego dos recursos que emprestam, ou doam, a países em desenvolvimento. Tais regras normalmente incluem a possibilidade de julgamento de propostas por técnica e preço.

Nestes casos, o método adotado é o mais simples, espontâneo e direto possível ao definir explicitamente os acréscimos de técnica que seriam desejáveis, mas não essenciais, e seus respectivos acréscimos de preços que são considerados como sendo um bom negócio.

Por exemplo, pode ser considerado bom negócio pagar x reais a mais por um carro que, além de atender às especificações técnicas consideradas essenciais, oferece ainda um período



de garantia mais abrangente que seus concorrentes.

A classificação das propostas é feita em ordem crescente de um preço de classificação, que é calculado subtraindo, do preço cotado, os preços pré-fixados para os acréscimos técnicos desejáveis, mas não essenciais, que estejam nelas incluídos. No entanto, a eventual contratação é feita pelo preço cotado, não pelo preço de classificação.

Este método, além de ser muito direto e transparente, abrange também, de modo natural e explícito, os prazos e as margens de preferência para produção local que não se enquadram, a rigor, nem como técnica, nem como preço. Por exemplo, pode ser considerado bom negócio pagar um valor a mais para se ter um prazo de entrega menor (a comumente chamada de “taxa de urgência”) ou para se ter um produto mais nacionalizado.

CONCLUSÃO

O critério para se atribuir notas de técnica e de preço para classificar as propostas de fornecimento para a AP deve permitir a seleção do melhor negócio possível, e não apenas do que for mais barato.

No entanto, isto não fica sempre garantido pela complexidade do método que foi adotado de valoração das propostas pela média ponderada das notas de técnica/qualidade e de preço/modicidade, que não é de aplicação simples e fácil. Só o tempo dirá se a AP será capaz de aplicá-lo com proficiência para fazer compras adequadas. ■

* Vice-Almirante (Ref^o-EN)