

## **A análise da conformidade das propostas no pregão**

Novo ano, velhos problemas

Disponível em:

[https://sollicita.com.br/Noticia/?p\\_idNoticia=18596&n=undefined](https://sollicita.com.br/Noticia/?p_idNoticia=18596&n=undefined)

Um dos objetivos do procedimento licitatório, segundo enfatiza o inciso I do artigo 11 da Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/21) é assegurar a seleção da proposta apta a gerar o resultado de contratação mais vantajoso para a Administração Pública, inclusive no que se refere ao ciclo de vida do objeto.

Muito embora o novel diploma tenha brilhantemente considerado o ciclo de vida dos objetos, observa-se que ainda permanece o “fetichismo” pelo menor preço, consagrado como critério de julgamento no artigo 33.

Para desmistificar o equívoco de que comprar pelo menor preço obriga a Administração a aceitar qualquer produto, faz-se necessário compreender que a proposta mais vantajosa se caracteriza pela união de elementos que transcendem simplesmente o menor valor obtido no certame, mas exige do órgão licitante uma análise quanto aos parâmetros mínimos de qualidade e desempenho, vida útil, despesas de manutenção, treinamento, atendimento à necessidade do destinatário e demais critérios exigidos no edital.

Sendo assim, não obstante a essencialidade do valor da proposta que ordenará a classificação dos licitantes, o preço não será o único critério para a escolha do vencedor.

Talvez seja justamente o fato de confundir-se a melhor proposta com aquela de menor valor monetário, o motivo para a ocorrência de tantos problemas durante a fase de julgamento das propostas comerciais. Seja sob a égide da Lei nº 10.520/02, seja com arrimo no novo regime licitatório (NLLC), é notória a dificuldade enfrentada pelos pregoeiros para analisar a conformidade das propostas apresentadas pelos licitantes.

A proposta comercial deve conter a descrição clara e precisa do objeto licitado. Deve-se descrever o produto ofertado, detalhando suas características/especificação técnica, indicando a marca, o modelo, o fabricante e as referências e/ou códigos porventura existentes, necessários para a sua identificação de forma inequívoca. O licitante deve abster-se de indicar faixas de valores ou utilizar expressões que não permitam a identificação precisa do produto, tais como: no mínimo, no máximo, aproximadamente.

No entanto, o que se vê, na prática, são propostas que simplesmente transcrevem a especificação constante do edital ou que omitem características fundamentais do produto, inviabilizando a análise pelo pregoeiro – que precisa verificar se o que está sendo ofertado atende à especificação exigida.

Muitas vezes é necessário solicitar mais de uma vez ao licitante que reenvie a sua proposta, complementando informações e detalhando as características do objeto.

Há situações em que o licitante deixa de enviar a proposta solicitada pelo pregoeiro simplesmente por não estar conectado, acompanhando a sessão pública. Há, ainda, situações em que o pregoeiro se depara com pedido expresso de desclassificação.

Afinal, por que o pregoeiro encontra tanta dificuldade nessa fase de análise da conformidade das propostas no pregão? Por que são tão corriqueiros os pedidos de desclassificação e desistência do certame após a abertura da sessão pública e disputa de lances?

A fim de melhor ilustrar tal problemática, compartilho com vocês o emblemático caso do 'pregão para aquisição de suportes duplos para monitores' – um dos procedimentos licitatórios em que atuei como pregoeira. Apesar de ter sido estimado o considerável valor total de R\$ 1.753.360,00 (um milhão, setecentos e cinquenta e três mil, trezentos e sessenta reais) para a pretendida aquisição, as QUATRO primeiras colocadas foram desclassificadas por não encaminharem a proposta adequada ao lance e a amostra exigida. Cito o caso como exemplo porque a maioria das empresas deixou de apresentar a proposta ou pediu desclassificação alegando que o produto ofertado não atenderia as especificações do edital por não possuir 'braço duplo para fixação de dois monitores simultaneamente, possuindo tão somente fixação simples' (ou seja, suporte para apenas um monitor).

Não são raros os casos em que os pregoeiros se deparam com produtos ofertados em total desacordo com a especificação exigida no edital, mas o exemplo trazido à baila é chocante porque o objeto do certame, destacado em letras garrafais no preâmbulo e no próprio aviso de licitação, já deixava clara a característica principal da especificação. Ora, sendo um pregão para aquisição de suportes DUPLOS para monitores, como podem quatro licitantes ofertar produto com fixação simples para apenas um monitor? O que explica tamanha negligência?

Para responder o questionamento, retornamos ao já mencionado 'fetichismo' pelo menor preço. Muitos licitantes acham que para vencer uma licitação têm que ofertar o produto mais barato sem atentar para a especificação exigida. Some-se a isso o fato de que boa parte das empresas participa de mais pregões do que efetivamente têm condições de acompanhar e, com isso, deixa de cadastrar as propostas com a antecedência e a atenção devidas.

Para o fato de NÃO terem enviado documentação ou amostra, há licitantes que tentam se justificar alegando que 'por participarem de um grande número de licitações diariamente, nem sempre é possível acompanhar todos os atos ao mesmo tempo'.

Cumpramos ressaltar que a participação em grande número de licitações diariamente não elide a responsabilidade pela manutenção dos compromissos assumidos ao se inscrever nos certames. Logo, tal argumento não justifica as condutas reprováveis, referentes a deixar de entregar documentação exigida para o certame ou não manter a proposta, previstas no artigo 7º da Lei 10.520/2002 e artigo 155 da Lei nº 14.133/21 (NLLC). Ao contrário, ele reflete a conduta culposa da empresa, caracterizada pela negligência na participação de licitações públicas.

Por fim, para evitar a incidência das condutas irregulares explicitadas e evitar uma possível responsabilização, o licitante deve se cercar dos seguintes cuidados:

- (i) Em primeiro lugar, ler atentamente o edital e verificar a especificação técnica exigida;
- (ii) Ao solicitar cotação ou indicação de produto ao fabricante/fornecedor, verificar, se possível, o catálogo, folder ou documento que contenha o detalhamento das suas características a fim de confirmar se a marca e o modelo indicados, de fato, estão em consonância com o que fora solicitado no instrumento convocatório;
- (iii) Não adianta participar de muitos pregões no mesmo dia (ou na mesma semana) e não dar conta de acompanhar todas as sessões. É preciso verificar se, de fato, a empresa terá condições (e pessoal) para acompanhar os atos de todos os certames, lembrando que a sessão pode ter continuidade nos dias subseqüentes e que o licitante pode vir a ser convocado, mesmo não tendo se classificado em primeiro lugar;
- (iv) Não deixar para cadastrar a proposta comercial no último momento. É importante efetuar o cadastramento com calma, atenção e revisar o procedimento;
- (v) Não copiar na proposta comercial a especificação técnica constante do edital. Devem ser informadas as reais características do produto ofertado, justamente para que o pregoeiro possa verificar se estão em conformidade com as exigências efetuadas.