

X

NCG7
Vol. 21063

O GOVERNO COMPRA MAL

PORQUE COMPRA PELO MENOR PREÇO?

Paulo César Silva de Carvalho

O menor preço não é o vilão das compras públicas, mas sim a falta de planejamento e implantação de uma política eficiente de compras e contratações

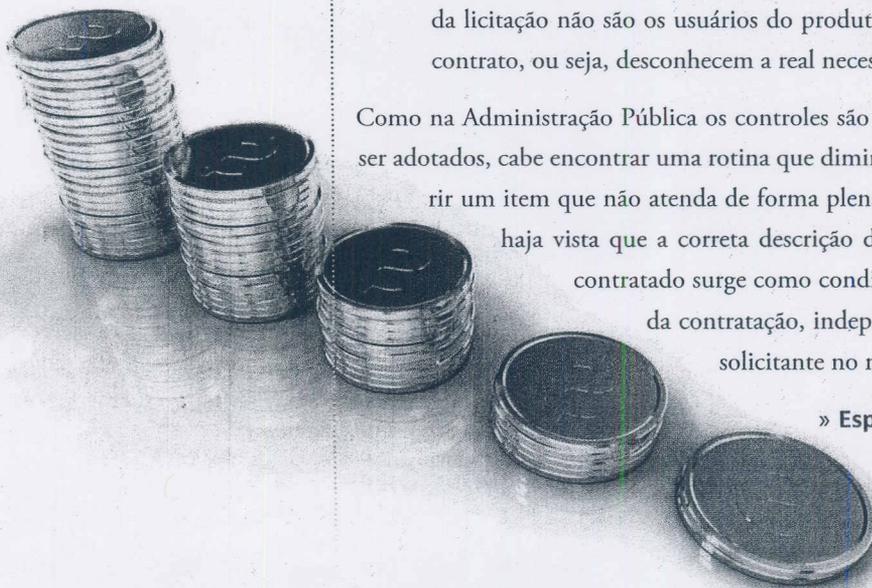
O título do presente artigo sugere uma reflexão sobre um tema que, comumente, é tratado na administração pública brasileira como uma verdade indubitável, na qual não caberia qualquer tipo de questionamento. Entretanto, fazendo uma análise mais apurada, percebe-se que esta premissa não se sustenta e pode estar sendo utilizada como cortina para esconder uma má gestão de compras e de contratos públicos.

Poderemos enumerar os reais motivos que levam a administração pública a realizar suas compras de forma ineficiente:

- » Identificação da necessidade: o primeiro passo para a realização de uma compra eficiente diz respeito ao fato de o usuário do material ou do serviço a ser contratado saber identificar o que de fato precisa, ou seja, o que será necessário para atender plenamente à sua necessidade. Na prática este é o primeiro gargalo do processo. Em grande parte dos casos o solicitante da compra não consegue delimitar a sua necessidade, o que coloca em risco a eficiência da aquisição. Na administração pública existe ainda um agravante, haja vista que, quase sempre, os responsáveis pela condução da licitação não são os usuários do produto ou não serão os gestores do contrato, ou seja, desconhecem a real necessidade da aquisição.

Como na Administração Pública os controles são legalmente previstos e devem ser adotados, cabe encontrar uma rotina que diminua o risco inicial de se adquirir um item que não atenda de forma plena a necessidade do solicitante, haja vista que a correta descrição da especificação do item a ser contratado surge como condição sine qua non para o êxito da contratação, independentemente da presença do solicitante no momento da aquisição.

- » Especificação do item a ser adquirido: a correta especificação do item é que vai determinar o atendimento das necessidades



da compra ou não. É de fundamental importância que este esteja bem descrito para que não haja margem de dúvida por parte dos licitantes ou dos responsáveis pela aquisição. Este tópico serve para desconsiderar de vez a premissa de que se compra mal quando se compra pelo menor preço. Na verdade se compra mal quando se especifica mal. O poder público deve sim, sempre que possível, priorizar o menor preço, porém o menor preço dentro das especificações exigidas.

Digamos que um órgão deseja adquirir pasta arquivo e para isso descreve o item da seguinte forma: Pasta Arquivo registrador tipo AZ, tamanho memorando, dimensões 250mm x 280mm x 85mm. No momento da licitação, vários fornecedores apresentaram propostas e em alguns casos oferecendo material de qualidade superior ao exigido, mas também com preços maiores, porém o Fornecedor B que ofereceu o menor preço apresentou um produto que condizia perfeitamente com a descrição, conseqüentemente sendo declarado vencedor do certame. Em momento seguinte, quando o usuário do item recebeu o material para utilização se queixou que o produto era de baixa qualidade e que não iria atender plenamente sua necessidade, pois o papel utilizado na confecção da pasta era muito fino e que só se atenderia se fosse confeccionado em papelão prensado.

Analisando o caso acima, seria muito comum afirmar que se comprou um item de baixa qualidade porque se optou pela proposta de menor preço, em detrimento de outras mais caras, porém de melhor qualidade. Contudo, esta análise é errônea, pois se comprou mal porque a especificação não trazia todas as informações relevantes, caso houvesse a previsão do papelão prensado, o Fornecedor B deveria ser desclassificado do certame, independentemente do preço ofertado.

Em resumo, se a administração pública contrata um item com qualidade inferior do que a solicitada, na verdade ela está adquirindo um item que diverge do inicialmente solicitado. Assim sendo não há o que se falar de menor preço comparando itens distintos. A disputa de menor preço só existe de fato quando comparamos dois itens que atendam plenamente a especificação e para estes casos esta disputa é benéfica.

Lembramos que a correta descrição do item a ser contratado é antes de qualquer coisa uma exigência Legal:

A Lei 8.666/93 prevê:

Art. 14. *Nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa (grifo nosso).*

- » **Gestão de fornecedores: a qualidade do que se adquire está diretamente relacionada a qualidade dos seus fornecedores. A administração pública precisa ter uma postura ativa com seus fornecedores e não apenas aceitar passivamente os interessados a participar das licitações. Faz-se necessário captar no mercado empresas mais eficientes e realizar parcerias, mas para isso precisa se tornar um cliente atrativo, honrando compromissos, diminuindo a burocracia, estabelecendo regras claras e penalizando exemplarmente ou até mesmo excluindo dos processos licitatórios as empresas que buscam o poder público como instrumento de ganância.**

Atualmente o poder público olha para os seus fornecedores como oponentes e estes olham para o poder público com terra de ninguém. Este fato cria um clima de desconfiança mútua alimentando uma relação danosa para ambas as partes, impactando nos preços e na qualidade dos produtos e serviços adquiridos.

- » **Recebimento dos materiais/Gestão de contratos: a etapa de recebimento é um momento estratégico na eficiência da gestão de compras, não adianta ter uma boa especificação, selecionar bem os fornecedores e ser displicente no momento do recebimento do bem ou durante a gestão de contratos continuados. É muito comum que maus fornecedores usem a estratégia de mergulhar no preço e posteriormente tentar recuperar o lucro, entregando um produto ou executando um serviço de baixa qualidade.**

É importante frisar que o processo de compra não se encerra na homologação da licitação, mas sim só após o recebimento do produto ou serviço.

ARTIGO . o governo compra

Por fim, podemos afirmar que “o menor preço não é o vilão das compras públicas, mas sim a falta de planejamento e implantação de uma política eficiente de compras e contratações”. Acontece que maus gestores utilizam o argumento do menor preço para justificar seus atos danosos ao poder público, demonstrando até mesmo um desconhecimento legal, haja vista que a Lei Geral de Licitações 8.666/93, traz a previsão de aquisição na melhor proposta para administração pública e não necessariamente no menor preço.

REFERÊNCIAS

BAHIA. **Secretaria da Administração**. Manual de orientação para comissões de licitação. 11. ed. Salvador: SAEB/CCL, 2002. 74 p.

BOSELLI, Paulo. **Como ter Sucesso nas Licitações**. São Paulo: Edicta, 1998. 400 p.

BOTTINO, Marco Tullio; RIGOLIN, Ivan Barbosa. **Manual Prático das Licitações**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999. 458p.

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília: Senado Federal, 1988.

BRASIL. **Lei Federal nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Dispõe sobre normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e Municípios. Brasília: Senado Federal; Centro Gráfico, 1993.

BRASIL. **Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002**. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito federal e Municípios a modalidade de licitação denominada pregoção, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília: Senado Federal; Centro Gráfico, 2002.

CARVALHO, Paulo César Silva de. **As Compras Governamentais e o Desenvolvimento Regional: Caso do Governo do Estado da Bahia**. Dissertação de Mestrado em Análise Regional. Salvador: UNIFACS, 2006.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Licitação e Contrato Administrativo**. 12. ed. São Paulo: Malheiros, 1999.

SANTANA, Ana Cristina de Souza. **Princípios Administrativos Aplicados à Licitação Pública**. 2005. Disponível em: <<http://www.uj.com.br/publicacoes/doutrinas/default.asp?action=doutrina&doutrina=1907>>. **OP**

PAULO CÉSAR SILVA DE CARVALHO

Economista, mestre em Análise Regional, analista de Compras e Patrimônio da Embrapa Tabuleiros Costeiros.

