

**Visualização de Recursos, Contrarrazões e Decisões****RECURSO :**

Nossa intenção foi a seguinte:

Interpomos intenção de recurso visto que conseguimos chegar ao valor estimado para o item 08 e não nos foi dado a possibilidade de negociar via chat.

A Negociação é base da existência do Pregão (seja ele Presencial ou Eletrônico).

O inciso XVII do art. 4º da Lei nº 10.520/02 e os §§ 8º e 9º do art. 24 do Decreto nº 5.450/05 (regentes da presente licitação) determinam a NEGOCIAÇÃO com o vencedor da etapa de lances, inclusive se estiver mesmo acima do valor estimado para a licitação.

Nós fomos desclassificados por termos preço acima do estimado, mas em NENHUM momento, o Pregoeiro solicitou diminuição ou informou que estávamos acima do estimado.

Segundo a recente manifestação do Plenário do TCU no Acórdão 2637/2015, a tentativa de negociação para reduzir o preço final no pregão é dever da Administração, mesmo que a menor proposta seja inferior à estimativa do certame licitatório.

O Min. Bruno Dantas, ao examinar a questão, ressaltou que

"no pregão, constitui poder-dever da Administração a tentativa de negociação para reduzir o preço final, tendo em vista a maximização do interesse público em obter-se a proposta mais vantajosa, mesmo que eventualmente o valor da oferta tenha sido inferior à estimativa da licitação. Nesse sentido, os Acórdãos 3.037/2009 e 694/2014, ambos do Plenário".

Dessa forma, assentou o Tribunal de Contas da União ser irregular deixar a Administração de negociar com a licitante vencedora a fim de obter melhor proposta. Tal omissão, segundo a Corte de Contas, representa afronta ao art. 24, §§ 8º e 9º, do Decreto 5.450/2005, e à própria jurisprudência do TCU

No Acórdão nº 694/2014 – Plenário, por exemplo, o Min. Relator fez constar de seu Voto que, apesar "de o mencionado normativo estabelecer que o pregoeiro 'poderá' encaminhar contraproposta, me parece se tratar do legítimo caso do poder-dever da Administração". Segundo o raciocínio adotado, uma vez concedida a prerrogativa legal para adoção de determinado ato, deve a administração adotá-lo, tendo em vista a maximização do interesse público em obter-se a proposta mais vantajosa, até porque tal medida em nada prejudica o procedimento licitatório, apenas ensejando a possibilidade de uma contratação por valor ainda mais interessante para o Poder Público.

No Acórdão nº 1.401/2014, foi a vez de a 2ª Câmara do TCU decidir ser aplicável, na busca da proposta mais vantajosa para a Administração, a prerrogativa administrativa da negociação em todas as modalidades licitatórias.

Nessa oportunidade, a Corte de Contas reconheceu que um dos objetivos a serem perseguidos com a realização da licitação é justamente a seleção da proposta mais vantajosa. Assim, ainda que a Lei nº 8.666/93 não traga explicitamente a possibilidade de negociação no âmbito de uma concorrência, faculdade prevista na Lei do Pregão e no Regime Diferenciado de Contratações Públicas (RDC), a negociação não deixa de ser possível.

Saliente-se, inclusive, que, para o TCU, mesmo naqueles casos em que a proposta mais bem classificada atende ao critério definido no instrumento convocatório para sua aceitabilidade, cumpre ao pregoeiro intentar negociação visando à redução do preço. Esse tema havia sido objeto de recomendação feita no Acórdão nº 3.037/2009 – Plenário e foi novamente tratado no Acórdão nº 720/2016 – Plenário, quando a Corte de Contas deu ciência ao órgão jurisdicionado de que:

(...), sobre a ausência de negociação com o licitante vencedor, visando obter melhor proposta de preços, identificada no Pregão Eletrônico 9/2014, dado que essa providência deve ser tomada mesmo em situação na qual o valor da proposta seja inferior ao valor orçado pelo órgão licitante, considerando o princípio da indisponibilidade do interesse público e o disposto no art. 24, § 8º, do Decreto 5.450/2005, com a interpretação dada pelo TCU mediante os Acórdãos 3.037/2009 e 694/2014, ambos do Plenário, com vistas à adoção de controles internos que mitiguem a possibilidade de ocorrência de outras situações semelhantes; (Grifamos.)

Em vista dessas razões, conclui-se que o Tribunal de Contas da União, com base no princípio da indisponibilidade do interesse público e no disposto no art. 24, § 8º, do Decreto nº 5.450/05, vem consolidando seu entendimento no sentido de que é dever, e não mera faculdade, do pregoeiro intentar negociação de preços com o licitante vencedor, mesmo naquelas situações em que o valor da proposta atenda ao critério de aceitabilidade fixado no instrumento convocatório.

Após a fase lances, no Pregão, se a proposta de menor valor não for aceitável (trata-se aqui da possibilidade de o valor estar acima do estimado), o Pregoeiro deverá realizar a negociação para o alcance do melhor preço, ou seja, inferior ao custo estimado. Não obtendo sucesso, a oferta será desclassificada e proceder-se-á à verificação da proposta imediatamente posterior (obedecendo-se à classificação dos licitantes) até conseguir atingir o valor perseguido.

Isto porque, trata-se o custo estimado de um mero parâmetro referencial para a atuação do gestor público na análise das propostas ofertadas no certame. Por ser um valor que comporta variações (para mais ou para menos), a hipótese de desclassificação sumária não é cabível nesse caso (salvo na excepcional hipótese de verificar-se sobrepreço substancial ou se referido preço de referência for utilizado, no certame, como critério de aceitabilidade de preços). Se a proposta apresentada superar vultosamente o valor estimado, por exemplo, será a mesma desclassificada com arrimo nos critérios de razoabilidade. De forma prática, Jair Eduardo SANTANA exemplifica que: "se um objeto custa no mercado entre 2 e 50, certamente não se admitiria – na generalidade das situações – a sua contratação por 500".

Ao manter-se esta posição, este órgão ora licitante está incorrendo em Prejuízo, uma vez que nossa empresa poderia alcançar o Preço Estimado, diminuindo-se já na Sessão, ao menos ao valor mínimo, que consta nas informações encaminhadas após a Sessão.

NESTES TERMOS, requeremos que seja ANULADA a decisão de Desclassificação de nossa empresa, pois nós estávamos com a MELHOR PROPOSTA, oportunizando NEGOCIAÇÃO ao valor estimado na presente Licitação, por conta da fundamentação acima.

Deisiane Teixeira  
Sócia Administradora

**Voltar**