

## **Legislação Aplicada à Logística de Suprimentos Lei nº 8.666/93, pregão e registro de preços**

Conteúdo para impressão

### **Módulo 3: Tipos de Licitação**

Brasília 2014  
Atualizado em: dezembro de 2013.

**Fundação Escola Nacional de Administração Pública**

*Presidente*

Paulo Sergio de Carvalho

*Diretor de Desenvolvimento Gerencial*

Paulo Marques

*Diretora de Formação Profissional*

Maria Stela Reis

*Diretor de Comunicação e Pesquisa*

Pedro Luiz Costa Cavalcante

*Diretora de Gestão Interna*

Aíla Vanessa de Oliveira Cançado

*Coordenadora-Geral de Educação a Distância:* Natália Teles da Mota

*Editor:* Pedro Luiz Costa Cavalcante; *Coordenador-Geral de Comunicação e Editoração:* Luis Fernando de Lara Resende; *Revisão:* Renata Fernandes Mourão, Roberto Carlos R. Araújo e Simonne Maria de Amorim Fernandes; *Capa:* Ana Carla Gualberto Cardoso; *Conteudista:* Edson Seixas Rodrigues(2005); *Revisores:* Henrique Savonitti (2008), Walter Salomão (2011), Hanna Ferreira (2013).

Diagramação realizada no âmbito do acordo de Cooperação Técnica FUB/CDT/Laboratório Latitude e ENAP.

© ENAP, 2014

**ENAP Escola Nacional de Administração Pública**

Diretoria de Comunicação e Pesquisa

SAIS – Área 2-A – 70610-900 — Brasília, DF

Telefone: (61) 2020 3096 – Fax: (61) 2020 3178

# Sumário

<b>MÓDULO 3: TIPOS DE LICITAÇÃO .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1. OBJETIVOS DO MÓDULO .....</b>	<b>5</b>
<b>3.2. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>5</b>
<b>3.3. MENOR PREÇO .....</b>	<b>6</b>
<b>3.4. MELHOR TÉCNICA .....</b>	<b>6</b>
<b>3.5. TÉCNICA E PREÇO .....</b>	<b>7</b>
ACÓRDÃO 2391/2007 PLENÁRIO (SUMÁRIO) .....	8
ACÓRDÃO 1453/2009 PLENÁRIO .....	8
<b>3.6. MAIOR LANCE OU OFERTA .....</b>	<b>8</b>
<b>3.7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>9</b>
<b>3.8. PONTO POLÊMICO .....</b>	<b>10</b>
<b>3.9. FINALIZANDO O MÓDULO .....</b>	<b>10</b>



# MÓDULO 3:

## TIPOS DE LICITAÇÃO

### 3.1. OBJETIVOS DO MÓDULO

Ao final desse módulo, espera-se que você seja capaz de:

- listar os tipos de licitação previstos na Lei nº 8.666/93, apontando as situações nas quais eles ocorrem. Abordar sobre a importância do planejamento e das exceções à regra.

### 3.2. INTRODUÇÃO

Os tipos de Licitação previstos no Art. 45, § 1º, incisos I a IV são os seguintes:

- Menor Preço.
- Melhor Técnica.
- Técnica e Preço.
- Maior Lance ou Oferta.

O tipo licitatório é a forma como será julgada a licitação.

A utilização do tipo “menor preço” será a regra. Já os tipos de licitação “melhor técnica” e “técnica e preço” serão, conforme art. 46 da Lei nº 8.666/93, utilizados exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual ou no caso de fornecimento de bens e execução de obras ou prestação de serviços de grande vulto majoritariamente dependentes de tecnologia nitidamente sofisticada e de domínio restrito, desde que autorizado expressamente e mediante justificativa circunstanciada da maior autoridade da Administração promotora constante do ato convocatório. Por fim, o tipo “maior lance ou oferta” será utilizado nos casos de alienação de bens ou concessão do direito real de uso.

Como dito anteriormente, o tipo licitatório é a forma como será julgada a licitação. As modalidades, que são o procedimento da licitação, deverão ser combinadas com tipos licitatórios.

Desde logo, cabe ressaltar que a modalidade concurso não será combinada com nenhum desses tipos licitatórios, pois tal modalidade tem regramento específico detalhada no artigo 52 do Estatuto de Licitações.

“A adoção de critério de julgamento das propostas não autorizado pela Lei 8.666/93 configura grave infração à norma legal e ao princípio da isonomia, importando na aplicação de multa aos responsáveis.”

AC-1035-21/08-P Sessão: 04/06/08 Grupo: I Classe: V Relator: Ministro AUGUSTO SHERMAN CAVALCANTI - Fiscalização - Auditoria de Conformidade.

### 3.3. MENOR PREÇO

Conforme preceitua o Art. 45, § 1º, da Lei nº 8.666/93, a Licitação pelo Menor Preço ocorre quando o critério de seleção requerer apresentação de proposta de acordo com as especificações do Edital ou Convite e ofertar o Menor Preço.

O Tribunal de Contas da União esclarece, em sua obra *Licitações e Contratos - Orientações e Jurisprudência do TCU*, que “será a licitação do tipo “menor preço” quando o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração determinar que será vencedor do certame o licitante que apresentar proposta de acordo com as especificações do ato convocatório e ofertar o “menor preço”. (BRASIL. Tribunal de Contas da União. *Licitações e contratos : orientações e jurisprudência do TCU*. 4. ed. rev., atual. e ampl. Brasília: TCU, Secretaria - Geral da Presidência. Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010, p. 110.)

### 3.4. MELHOR TÉCNICA

Tipo de licitação cujo critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração tem por base fatores de ordem técnica onde o órgão contratante estabelece, no ato convocatório, o valor máximo que se propõe a pagar pelo bem ou serviço, assim como a exigência de critérios técnicos mínimos, e negocia com os licitantes tecnicamente classificados, tendo por limite o menor preço dentre os ofertados por estes. O que a Administração busca neste caso são produtos de natureza intelectual (elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão, gerenciamento e consultoria), que demandam maior eficiência, aperfeiçoamento, rapidez, tecnologia e adequação aos objetivos de determinado empreendimento (art. 46 da Lei nº 8.666/1993).

Importante destacar que nesse tipo licitatório, após a classificação da licitante melhor avaliada, haverá negociação do preço ofertado, utilizando-se, em regra, como base, a proposta da licitante que ofertou o menor preço e alcançou a técnica mínima desejada.

Acesse o quadro exemplificativo no anexo.

### 3.5. TÉCNICA E PREÇO

O critério de seleção da melhor proposta se faz pela média ponderada das notas atribuídas à proposta técnica (PT) e à proposta de preço (PP), o que implica dizer que nem sempre a proposta vencedora é a de menor preço, visto que o critério preponderante recai sobre os quesitos técnicos. Por exemplo: PT: peso 6,5; PP: peso 3,5.

É uma forma de a Administração avaliar dois critérios concomitantemente. O critério da onerosidade e o critério da qualidade.

#### NOTA IMPORTANTE!!

Em 13 de maio de 2010 foi publicado o **Decreto nº 7.174** que regulamenta a contratação de bens e serviços de informática e automação pela administração pública federal, direta ou indireta, pelas fundações instituídas ou mantidas pelo Poder Público e pelas demais organizações sob o controle direto ou indireto da União, destacando que:

- **revogou** o Decreto 1.070/94 que regulamentava o tipo de licitação tipo “técnica e preço” para bens e serviços de informática (art. 14);
- **revogou** o Anexo II do Decreto nº 3.555/02 (regulamento do Pregão) que apresentava uma relação de bens e serviços considerados comuns para fins de contratação por meio do Pregão (art. 14);
- **incluiu a licitação do tipo “menor preço” com a utilização do Pregão**, preferencialmente eletrônico, como modalidade para contratação de bens e serviços de informática (art. 9º);
- para as aquisições de **bens e serviços que não sejam comuns** em que o valor global estimado for igual ou inferior ao da modalidade convite, não será obrigatória a utilização da licitação do tipo “técnica e preço” (art. 9º).
- se o critério de julgamento for do **tipo “técnica e preço”, não poderá ser adotado o Convite** como modalidade licitatória (art. 9º);
- implanta critérios para o exercício do **direito de preferência** para contratação, inclusive para o Pregão (art. 8º).

#### SAIBA MAIS!

##### Ainda sobre Tecnologia da Informação: novas normas e diretrizes

1) A Instrução Normativa SLTI/MPOG nº 04/2010 de 12 novembro de 2010 dispõe sobre o processo de contratação de Soluções de Tecnologia da Informação pelos órgãos integrantes do Sistema de Administração dos Recursos de Informação e Informática (SISP) do Poder Executivo Federal e REVOGA a Instrução Normativa SLTI/MP nº 4, de 19 de maio de 2008.

2) Complementando a Instrução Normativa SLTI/MPOG nº 04/2010 temos o Manual de Contratação de Soluções de Tecnologia da Informação (versão 2), que poderá ser acessado no seguinte endereço: <http://www.governoeletronico.gov.br/biblioteca/arquivos/manual-de-contratacao-de-solucoes-de-tecnologia-da-informacao>

**Acórdão 2391/2007 Plenário (Sumário)**

É vedada a licitação do tipo “técnica e preço” quando não estiver caracterizada a natureza predominantemente intelectual da maior parte do objeto que se pretende contratar, à vista do disposto no art. 46, caput, da Lei nº 8.666/1993.

**Acórdão 1453/2009 Plenário**

Abstenha-se de exigir ou pontuar, em licitações do tipo “técnica e preço”, qualquer quesito que não guarde correlação técnica, pertinência ou proporcionalidade com o objeto contratado ou que não indique, necessariamente, maior capacidade para fornecer os serviços licitados, em observância ao disposto na Lei nº 8.666/1993, art. 3º, § 1º, I, e à jurisprudência do TCU, contida, por exemplo, nos Acórdãos 667/2005 Plenário e 2.561/2004 Segunda Câmara. Deixe de prever como critério de pontuação técnica, em licitações do tipo “técnica e preço”, a adoção de valores fixos de remuneração, limitando-se a pontuar por faixas salariais.

Adote a modalidade pregão, preferencialmente na forma eletrônica, sempre que os serviços de Tecnologia da Informação puderem ser definidos segundo protocolos, métodos e padrões de desempenho e de qualidade objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado, nos termos do parágrafo único do art. 1º da Lei nº 10.520/2002, adotando modalidade diversa somente quando não for viável utilizá-lo, o que deverá estar justificado no processo licitatório, nos termos do Acórdão 2471/2008 Plenário.

**3.6. MAIOR LANCE OU OFERTA**

Quando utilizado o tipo de licitação maior lance ou oferta, o vencedor será, dentre os licitantes qualificados, aquele que apresentar a proposta mais vantajosa para a Administração – o maior lance ou a maior oferta.

Miranda, ao analisar o Art. 45, § 1º, da Lei nº 8.666/93, conclui que a Licitação por Maior Lance ou Oferta ocorre apenas nas hipóteses de:

- alienação de bens imóveis recebidos em pagamento;
- alienação de bens móveis inservíveis;
- alienação de bens móveis legalmente apreendidos;
- concessão de direito real de uso.

(MIRANDA, Henrique Savonitti. Licitações e contratos administrativos. 4.ed. Brasília: Senado Federal, 2007. pp. 146- 51)



### 3.7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os tipos de licitação Melhor Técnica ou Técnica e Preço devem ser utilizados exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual, tais como:

- elaboração de projetos;
- cálculos;
- fiscalização;
- supervisão e gerenciamento;
- engenharia consultiva;

elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos, ressalvado o disposto no § 4º do art. 45, que se refere a bens e serviços de informática.

Ainda, conforme art. 45, § 3º, excepcionalmente, os tipos de licitação previstos neste artigo poderão ser adotados, por autorização expressa e mediante justificativa circunstanciada da maior autoridade da Administração promotora constante do ato convocatório, para fornecimento de bens e execução de obras ou prestação de serviços de grande vulto majoritariamente dependentes de tecnologia nitidamente sofisticada e de domínio restrito, atestado por autoridades técnicas de reconhecida qualificação, nos casos em que o objeto pretendido admitir soluções alternativas e variações de execução, com repercussões significativas sobre sua qualidade, produtividade, rendimento e durabilidade concretamente mensuráveis, e estas puderem ser adotadas à livre escolha dos licitantes, na conformidade dos critérios objetivamente fixados no ato convocatório.

Licitação do tipo “técnica e preço”, para contratação de serviços advocatícios: 1 - Ausência de definição da pontuação máxima no quesito de experiência profissional - Decisão monocrática no TC-003.512/2010-0, rel. Min-Subst. André Luís de Carvalho, 05.05.2010.

O relator comunicou ao Plenário ter adotado medida cautelar determinando à INB - Indústrias Nucleares do Brasil S/A que suspendesse a Concorrência n.º 1.011/2009, do tipo “técnica e preço”, e todos os atos dela decorrentes, até que o Tribunal decida sobre o mérito das irregularidades, levantadas em processo de representação. A licitação em tela tem por objeto a contratação de escritório de advocacia para “execução de serviços técnicos profissionais de natureza jurídica nas áreas trabalhista e cível, e procedimentos administrativos, junto às Justiças Estadual, Federal e do Trabalho, incluindo todas as instâncias dos Tribunais sediados nos Estados do Rio de Janeiro e São Paulo, e Tribunais Superiores”. Após examinar as respostas encaminhadas pela INB em sede de oitiva prévia, a unidade técnica concluiu, em resumo, que: a) “estaria equivocada a adoção, única e exclusivamente, de critérios de pontuação técnica que medem a quantidade de vezes em que os advogados atuaram na representação de pessoas jurídicas de direito público ou privado”; b) “apesar de esse quesito não se mostrar desarrazoado, deveria vir acompanhado de outros que pudessem efetivamente demonstrar a qualificação técnica dos profissionais”; c) “a eleição de critérios técnicos deve sujeitar-se ao princípio da proporcionalidade, sendo imperioso que exista vínculo de adequação entre o critério eleito e a necessidade pública a ser satisfeita”; d) “o não estabelecimento de pontuação técnica máxima a ser obtida pelas licitantes contraria os princípios da motivação, razoabilidade e proporcionalidade,

insculpados no art. 2º da Lei 9.784, de 29 de janeiro de 1999, e pode ter restringido o caráter competitivo e a igualdade do certame, em desobediência ao caput e § 1º do inciso I do art. 3º da Lei nº 8.666, de 1993, vez que grandes escritórios atingirão melhores pontuações técnicas, simplesmente por serem detentores de quadros de profissionais maiores”. Para o relator, os critérios de pontuação técnica definidos no edital do certame podem, de fato, ter “acarretado injustiças e contrariado o interesse público”, privilegiando “sociedades cujos advogados atuaram em grande número de causas, embora de baixa complexidade”. Os critérios adotados “não garantem necessariamente a qualificação técnica dos profissionais da sociedade a ser contratada” e, se a INB decidiu realizar a concorrência do tipo “técnica e preço”, “é porque a qualificação técnica da contratada é importante e determinante na condução da defesa dos interesses da empresa junto ao Poder Judiciário”. Reconheceu o relator haver indícios de que, “com a ausência de fixação de pontuação geral máxima a ser obtida pelas licitantes - com a definição de pontuação máxima apenas para cada profissional -, a licitação em tela tende à contratação de escritório de maior porte, simplesmente por ser detentor de quadro maior de profissionais”. O Plenário, por unanimidade, referendou a cautelar.

### 3.8. PONTO POLÊMICO

Impossibilidade de criação de novos tipos licitatórios.

(...) O Edital da licitação em estudo prevê que o critério para julgamento das propostas é o ‘MENOR PREÇO ACEITÁVEL PARA A VIABILIDADE DA OBRA’. A Lei no 8.666/93 classifica, em seu art. 45, § 1º, os tipos de licitação em ‘menor preço’, ‘melhor técnica’, ‘técnica e preço’ e ‘maior lance’. O parágrafo 5º do mesmo artigo da referida Lei veda a utilização de outros critérios. No presente caso, o Edital ‘inventou’ um novo tipo de licitação. O termo ‘aceitável’ é subjetivo o suficiente para impor ao julgamento a opinião pessoal de quem analisa as propostas, especialmente por não ter estabelecido parâmetros de aceitabilidade. Foi o que ocorreu na avaliação das propostas das empresas (...). A Comissão introduziu no julgamento, variáveis não previstas no Edital e considerou inexecutável o preço apresentado (...), baseando-se no custo levantado por sua equipe. No entanto, a cotação daquela empresa representou 95,58% dos valores apresentados (...), pouco representativa no contexto da obra. Se a construtora apresentou toda a documentação nos termos exigidos, ofereceu proposta séria, conforme prevista no Edital, cotou o menor preço, e foi desclassificada, parece-nos que foi prejudicada pelos critérios de julgamento adotados sem que tivesse conhecimento prévio. Acórdão 21/2000 Plenário (Relatório do Ministro Relator).

### 3.9. FINALIZANDO O MÓDULO

Terminamos o módulo 3. A seguir, faça o **Exercício Avaliativo** do módulo.

Em seguida, verifique se você atingiu os objetivos desse módulo, respondendo à **autoavaliação de aprendizagem**.

No próximo módulo, você terá oportunidade de conhecer as Modalidades Tradicionais de Licitação.