

A LÓGICA DA SELEÇÃO

8 jan 2005
Fabio Montoro

O presente artigo apresenta considerações lógicas, sob a forma de “8 regras”, sobre a redação de requisitos técnicos que visam compor processos licitatórios do tipo “Técnica e Preço”, podendo também ser observado em processos do tipo Preço. O documento foi elaborado sob a forma de uma cartilha, a fim de orientar técnicos, revisores, membros da assessoria jurídica e outras pessoas envolvidas na redação, análise e aprovação de textos de editais licitatórios.

1. ORIENTAÇÕES GERAIS

Com relação aos bens físicos, os requisitos devem focar nas características do produto a ser adquirido, nunca opiniões ou conclusões de análises, que são afirmativas subjetivas.

O bem deve ser especificado através das características mínimas que devem ser atendidas. Dessa forma fica possível comprovar se o bem ofertado atende às exigências do comprador, analisando informações documentais, (manual técnico do fabricante, folheto, etc.), laudo de uma perícia, etc, ou realizando um teste no equipamento, se for o caso. A figura 1 ilustra que a análise compara as características desejadas com informações documentais e testes, gerando uma opinião (Laudo) final: “atende ou não”.

Uma vez conhecidas as características dos equipamentos, é recomendável não deixar dúvidas com as opiniões que podem ser emitidas, tais como: é compatível, é equivalente, etc. O texto deve ser reto e claro, estipulando os limites aceitáveis/.

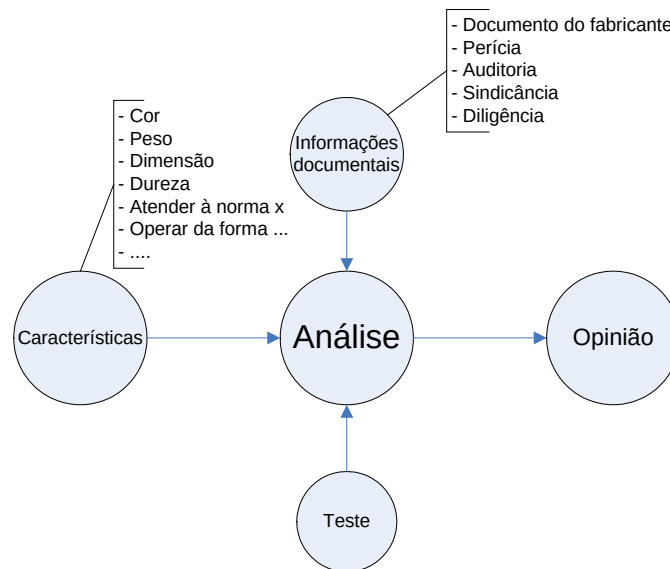


Fig. 1: esquema do processo

A regra1 não observada:

Uma opinião colocada no edital como requisito pode provocar impugnações contra o edital ou recursos contra as decisões da comissão de licitação. Por exemplo: “O equipamento a ser fornecido deve ser compatível com o equipamento já existente no órgão comprador” – essa afirmativa é vaga e não explicita como deve ser essa compatibilidade. Fica melhor exigir que o equipamento atenda à norma “x”, ou escrever: “se conectado da forma x ao equipamento y, deve operar corretamente, executando a função z”, por exemplo.

2. TEXTO DEVE CARREGAR INFORMAÇÃO

O conceito de “Quantidade de Informação” é muito utilizado em comunicações, especialmente em sistemas de codificação e criptografia. Uma mensagem carrega informação quando ela simboliza uma alternativa dentre várias prováveis.

A mensagem do requisito deve, de fato, acrescentar uma informação, ou seja, uma exigência que diferencia e coloca o produto em uma categoria específica.

A regra 2 não observada:

Por exemplo, a mensagem “o serviço poderá ou não ocorrer nos finais de semana” não traz informação alguma, pois, se o serviço pode ser feito em qualquer dia, não há uma exigência ou especificação e, portanto, é melhor não mencionar nada. Além disso, não se sabe a quem cabe essa decisão: ao contratante que decidirá em que horário será executado o serviço, ou ao contratado poderá escolher o melhor horário para seu trabalho.

Se o contratado não sabe como deve fazer, não saberá quanto cobrar.

Esse vício corre a favor da empresa sem escrúpulos, que não avalia o custo real e considera que não vai trabalhar nos finais de semana, já que a mensagem possui o operador “ou” que dá a entender que será possível uma ou outra coisa, a critério do contratado.

O redator deve identificar a informação e alterar sua mensagem, por exemplo, para: “os serviços deverão ser executados nos finais de semana, nos horários das 8:00 às 17:00 horas” ou “o contratante deverá executar os serviços nos horários de 8:00 às 17:00 horas, inclusive feriados e finais de semana”, etc.

3. USAR TERMOS PRÉ-DEFINIDOS

Os termos técnicos devem ser de total conhecimento da comunidade envolvida. Não se usa termo técnico proprietário de um fabricante específico, sem estabelecer a referência ou explicar o significado. Se for necessário citar um termo proprietário, deve-se citar o fabricante e descrever o significado do termo.

Termos técnicos pouco conhecidos e siglas especiais devem ser definidos no edital. Na dúvida, defina.

4. ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

Com relação às licitações públicas, a lei 8.666 permite que seja exigido um atestado técnico que comprove “aptidão para desempenho de atividade pertinente e compatível em características, quantidades e prazos com o objeto da licitação...”.

No fornecimento de serviços, o atestado deve estar registrado no CREA do estado onde ocorreu a prestação do serviço.

É preciso definir o que se considera “pertinente e compatível”, no que tange à apresentação de um Atestado de Capacidade Técnica. Dessa forma, será possível evitar questionamentos e facilitar as respostas caso eles sejam interpostos, e sanar vícios na definição, caso eles ocorram, sem prejuízo dos prazos do processo.

Deve ser exigido que um único atestado contemple o serviço equivalente. Em geral, no caso do atestado obrigatório, a soma de vários atestados pode não garantir a capacidade de um serviço mais complexo – por exemplo, se a empresa construiu 20 pontes com vão de 5 metros não significa que ela tenha capacidade para construir uma ponte com vão de 100 metros. Nesse caso o atestado deve ser único e comprovar a capacidade da empresa para executar obra dessa complexidade (não necessariamente exigir que o atestado seja de uma ponte exatamente de 100m).

É recomendável exigir que o quantitativo do atestado seja, pelo menos, 60% do quantitativo a ser contratado. Isso deve ser avaliado em função do serviço em questão.

5. PRAZO DE ENTREGA

O prazo de entrega deve estar explícito no edital e deve ser seguramente suficiente, de forma a evitar possíveis problemas no julgamento das propostas.

Se o prazo é apertado o licitante mais sério vai aumentar o custo ou não participar, o licitante sem escrúpulos vai dizer que consegue executar. Prazo apertado privilegia o licitante sem escrúpulos.

6. REQUISITOS PONTUÁVEIS

Os requisitos pontuáveis devem sempre ser **causais**, ou seja, devem representar a causa de um evento. Em outras palavras, o requisito deve sempre se basear em fatos anteriores à comprovação, que são a causa para o atendimento.

Evento futuro pode fazer parte dos requisitos obrigatórios e constar posteriormente como cláusula contratual, com as respectivas penalidades, mas na especificação, requisitos pontuáveis devem ser obrigatoriamente causais.

A regra 6 não observada:

O prazo de entrega nunca deve ser pontuável, pois a causa da pontuação é posterior à data da comprovação. Como poderá o comprador avaliar o atendimento se o fato ainda não ocorreu? É impossível. Neste caso, a empresa inescrupulosa se beneficia, pois vai informar o menor prazo possível para ganhar os pontos, sem avaliar consequências ou custos; a empresa séria vai informar o menor prazo e aumentar o preço ou aumentar o prazo e reduzir o preço – claramente a empresa séria fica em desvantagem, o que é um contrassenso,

pois o processo licitatório deve privilegiar justamente as empresas sérias. Prazo de entrega não se pontua: o redator deve informar em que prazo deseja que seja executado o serviço – dessa forma todos os concorrentes estarão em igualdade.

Nenhum evento futuro deve ser pontuável, é o que diz esta regra.

Da mesma forma, prazo de garantia ou qualquer outro prazo ou característica futura de equipamento, não devem ser pontuáveis.

7. O REQUISITO DEVE SER QUANTITATIVO

O requisito deve informar um valor que possa ser comprovado durante o processo licitatório e descrever como deve ser a comprovação.

Requisitos contraditórios ou de difícil comprovação, devem ser evitados.

Os requisitos qualitativos devem ser traduzidos para uma forma quantitativa. Por exemplo: ao invés de “a empresa licitante deve possuir alto padrão de qualidade” colocar “a empresa licitante deve apresentar certificado de qualidade ISO-9001, emitido por empresa certificadora homologada pelo INMETRO. Apresentar cópia autenticada do certificado”.

8. PONTUAR BENEFÍCIOS REAIS

O requisito deve ser algo desejável, mas não compulsório. Deve traduzir um benefício de interesse, mas não obrigatório, com chance real de usufruto.

Para equipamentos deve ser tal que o atendimento reflita alguma vantagem para o comprador: economia, resultado mais eficiente, menor custo de manutenção etc. Para o fornecedor deve ser tal que reflita mais segurança e menor risco para o comprador e ofereça mais garantia de qualidade.

Por exemplo, certificado de compromisso com qualidade ISO 9001. É mais importante pontuar o certificado do fornecedor do que o do fabricante do equipamento. Seu contrato será com o fornecedor – se ele tem mais qualidade e organização o projeto terá mais chance de sucesso. Convém também pontuar o potencial logístico e técnico do fornecedor, bem como sua experiência comprovada no objeto licitado.