

Visão do Direito



Marcos Rodrigues

Advogado empresarial e coordenador cível do Azevedo Sette Advogados em Brasília

Licitação se ganha antes da sessão pública

É comum atribuir o resultado de uma licitação ao menor lance. A própria Lei 14.133/2021, contudo, afasta essa simplificação. Seu artigo 11 estabelece que o processo deve selecionar a proposta apta a produzir o resultado mais vantajoso, assegurar justa competição e evitar preços manifestamente inexequíveis. A norma não procura o menor número a qualquer custo, mas uma proposta competitiva, exequível e adequada ao interesse público.

Essa lógica começa no planejamento. O artigo 18 determina que a fase preparatória considere aspectos técnicos, mercadológicos, orçamentários e de gestão. Já o artigo 174 atribui ao Portal Nacional de Contratações Públicas, o PNCP, a divulgação de planos anuais, editais, atas de registro de preços, contratos e termos aditivos. Se a administração deve planejar sua compra, o fornecedor não pode estruturar sua participação na véspera do pregão.

Para a empresa, o PNCP deve funcionar como fonte de inteligência comercial. Os dados permitem identificar quais órgãos compram determinado objeto, a frequência das aquisições, os preços praticados e os fornecedores já contratados. Essa leitura ajuda a antecipar demandas, selecionar certames compatíveis com a capacidade operacional e evitar o custo de disputar oportunidades que não comportam

margem ou apresentam risco excessivo.

Publicado o edital, a análise deve ir além do objeto e do valor estimado. O artigo 18 exige motivação para condições como qualificação técnica e econômico-financeira. Exigências desproporcionais, sem relação com as parcelas relevantes do objeto, podem reduzir indevidamente a competição. Nesses casos, o artigo 164 permite a qualquer pessoa pedir esclarecimentos ou impugnar o edital até três dias úteis antes da abertura do certame.

O prazo curto revela uma escolha legislativa: controvérsias capazes de comprometer a formulação da proposta devem ser enfrentadas preventivamente. A perda do prazo inviabiliza a impugnação administrativa tempestiva e desloca eventual controvérsia para outros mecanismos de controle, mais onerosos e menos eficientes. Uma boa impugnação não expressa mero inconformismo; demonstra, objetivamente, a ilegalidade, a restrição competitiva ou a impossibilidade de precificar o risco.

Na habilitação, a Lei também procura equilíbrio. O artigo 12, inciso III, impede que exigências meramente formais afastem licitante cuja qualificação possa ser aferida. Por outro lado, o artigo 64 veda, após a entrega, a substituição ou apresentação de novos documentos, ressalvadas diligências para complementar informações sobre fatos já

existentes ou atualizar documentos vencidos posteriormente. O Tribunal de Contas da União prestigia o formalismo moderado, mas condiciona o saneamento à existência prévia da situação comprovada. Em termos práticos, nem toda falha é fatal, mas nem toda omissão pode ser corrigida.

O preço é outro ponto em que a legislação substitui intuição por prova. O artigo 59 determina a desclassificação de propostas inexequíveis ou superiores ao orçamento estimado e autoriza diligência para demonstração da exequibilidade. Nas obras e serviços de engenharia, a lei utiliza o parâmetro de 75% do orçamento, interpretado pela jurisprudência recente do TCU como presunção relativa, com oportunidade de comprovação. Assim, baixar o preço sem memória de custos não é estratégia comercial; é assumir um ônus que poderá resultar em desclassificação ou contrato deficitário.

Também não basta conhecer a plataforma de lances. Nos recursos contra o julgamento das propostas e a habilitação, o artigo 165 exige manifestação imediata da intenção de recorrer e fixa prazo de três dias úteis para as razões. A perda desse instante gera preclusão. Participar de uma sessão sem acompanhamento capaz de identificar, em tempo real, falhas na proposta vencedora ou na análise documental pode tornar inútil uma tese juridicamente consistente.

A responsabilidade continua depois da adjudicação. Os artigos 155 e 156 preveem infrações como não manter a proposta, recusar a contratação e dar causa à inexecução, além de sanções que, conforme a hipótese, incluem advertência, multa, impedimento de licitar e declaração de inidoneidade. Por isso, tributos, logística, mão de obra, garantias, prazo de pagamento e capacidade de entrega precisam ser considerados antes do lance, e não depois da assinatura.

Micro e pequenas empresas dispõem do tratamento favorecido previsto na Lei Complementar nº 123/2006, expressamente incorporado pela Lei nº 14.133/2021. O benefício amplia o acesso, mas não substitui documentação regular, preço exequível nem capacidade de executar o contrato. O tratamento favorecido abre a porta; a permanência no mercado público depende de preparo.

É por isso que a licitação se ganha antes da sessão pública. O resultado nasce da integração entre inteligência de mercado, análise jurídica, organização documental e formação responsável do preço. Para a empresa, isso reduz riscos e transforma as compras públicas em canal profissional de vendas. Para a Administração, amplia a competição entre fornecedores capazes e diminui a probabilidade de licitações fracassadas e contratos interrompidos.

Visão do Direito



Vivian Ribeiro Madsen Figueiredo

Mestre em direito político e econômico pela Universidade Mackenzie, pós-graduada em direito concorrencial e regulatório pelo Instituto de Ciências Sociais. Integra a equipe de direito regulatório do Almeida Prado e Hoffmann Advogados

Eletrificação dos portos exige uma nova geração de contratos e regulação

A eletrificação dos portos deixou de representar apenas uma agenda de sustentabilidade. Hoje, ela influencia a competitividade, a eficiência operacional e a própria forma como a infraestrutura portuária deve ser regulada. Se a tecnologia evoluiu rapidamente, o mesmo precisa ocorrer com os contratos de arrendamento e com o marco regulatório do setor.

O Brasil já dispõe de instrumentos capazes de estimular essa transformação. Regimes como o Reporto e o Reidi reduzem o custo dos investimentos, enquanto iniciativas da

Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), como a Outorga Verde e o Índice de Desempenho Ambiental (IDA), incentivam projetos voltados à eficiência energética e à descarbonização das operações.

O principal desafio, porém, não está na disponibilidade de tecnologia. A infraestrutura elétrica deixou de ocupar posição acessória para se tornar um elemento estrutural da atividade portuária. Essa mudança altera o próprio objeto da regulação e exige que os contratos de arrendamento sejam concebidos para uma nova realidade operacional.

A diferença entre os projetos do Terminal de Contêineres Santos 10 (Tecon Santos 10) e do terminal de contêineres de Itajaí evidencia esse momento de transição. Enquanto o primeiro incorpora obrigações relacionadas à eletrificação, como infraestrutura para fornecimento de energia aos navios atracados e utilização de guindastes elétricos, o segundo ainda não contempla exigências semelhantes. A ausência de um padrão regulatório pode levar novos empreendimentos a nascerem alinhados a uma lógica já superada.

A experiência de terminais como Portonave, Brasil Terminal Portuário (BTP), Porto Itapoá e Terminal de Vila Velha demonstra que a eletrificação já faz parte da estratégia dos principais operadores do país. A competitividade dos portos brasileiros dependerá da capacidade da regulação de acompanhar essa transformação. Modernizar contratos e normas deixou de ser apenas uma opção regulatória para se tornar uma condição para o desenvolvimento da infraestrutura portuária brasileira.