

PRECIFICAÇÃO E TÉCNICA EM LICITAÇÃO

Por: Judas Tadeu Grassi Mendes, Ph.D.

Ph.D. em Economia e Agronegócio pela Ohio State University nos EUA, autor de 08 livros publicados, fundador e diretor presidente da EBS Business School.

Um dos maiores desafios da Administração Pública nas licitações é o de contratar empresas que efetivamente garantam qualidade e excelência na oferta dos serviços prestados com um preço justo. Imagino que não adianta contratar uma empresa apenas pelo fato de oferecer um menor preço, se ela não tem uma história de experiência de excelência nos serviços prestados. É por isso que muito se fala em empresas de “fundos de quintal”, muitas vezes delas compostas de uma ou duas pessoas, sem uma estrutura capaz de ofertar os serviços demandados pelo órgão público em nível de excelência e de positiva transformação.

O presente artigo tem como principal objetivo contribuir nas decisões das licitações, combinando a excelência e a qualidade dos serviços a serem prestados com preços menores. Atribuir um peso maior para a qualidade é algo desejável, razão pela qual sugiro o peso de 70% (setenta por cento) para as variáveis ligadas à excelência, ficando, assim, o preço com o peso 3,0. Entre os critérios técnicos sugerimos que a empresa candidata-participante deve cumprir o seguinte:

- Ter prestado serviços semelhantes a pelo menos 10 (dez) empresas de médio e grande porte, com comprovação. Esta é uma condição apenas necessária.
- Ter ministrado treinamento para empresas públicas de pelo menos 1.000 (mil) horas, com comprovação. Esta é a condição mínima. Acima desta carga horária, a empresa deve ganhar pontos da seguinte maneira: para cada 100 horas a mais, a empresa recebe 1 (um) ponto.
- Ter ministrado treinamento para empresas privadas de pelo menos 2.000 (duas mil) horas, com comprovação. Acima desta carga horária, a empresa deve ganhar pontos da seguinte maneira: para cada 100 horas a mais, a empresa recebe 1 (um) ponto.
- Se for uma instituição de ensino superior (Faculdade ou Centro Universitário ou Universidade) recebe uma pontuação adicional de 20 (vinte) pontos.

Sugere-se que a pontuação final de cada empresa seja da seguinte maneira:

$$\text{Pontuação final} = (\text{Pontos Técnicos}) \times 0,7 / \text{Preço} \times 0,3$$

No tocante ao preço, sugere-se converter o preço da seguinte maneira: a empresa que apresentar o menor preço fica com o valor 1 (unidade) e as demais como uma proporção. Por exemplo, se uma empresa **B** apresentar o valor de R\$ 1.000.000,00 e a empresa **A** R\$ 1.500.000,00, a empresa **B** recebe pontuação 1 (unidade) e a empresa **A** fica com 1,5 (um vírgula cinco). Admitindo-se que a empresa **A** tenha 100 pontos na parte técnica e a empresa **B** 40 pontos, o resultado final será o seguinte:

Empresa **A** = $100 \times 0,7 / 1,5 \times 0,3 = 70 / 0,45 = 155,55$ pontos

Empresa **B** = $40 \times 0,7 / 1,0 \times 0,3 = 28 / 0,30 = 93,33$ pontos

Portanto, neste caso, a empresa **A** ganharia porque atingiria a pontuação final de 155,55, enquanto a empresa **B** apenas 93,33 pontos. Isso significa dizer que se ambas vierem com o mesmo preço, ganhará a que tiver maior pontuação técnica, no caso a empresa **A**. Por outro lado, se a pontuação técnica for igual a ambas as empresas, ganhará a que apresentar o menor preço.

O critério acima proposto pode ser uma ótima alternativa para combinar simultaneamente a excelência técnica de uma empresa com o preço cobrado, pois a qualidade dos serviços a serem contratados deve sempre prevalecer, pois cobrar pouco mas ofertar um péssimo serviço não parece ser do interesse da administração pública.