



ESTADO DO PIAUÍ
PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTANA DO PIAUI
Rua Sete de Setembro, 426, Centro - CEP: 64.615-000
Santana do Piauí – PI
CNPJ Nº 41.522.137/0001-93

Ref. Pregão Eletrônico nº 033/2022

Despacho,
Vistos, etc...

O pregoeiro, além de conduzir o pregão, verificar as propostas e analisar o tempo entre lances de licitantes, tem uma preciosa função: negociar o preço. A negociação ocorrerá com o primeiro colocado do certame, em obediência ao Decreto Federal nº 5.450/2005, que estabelece que “a negociação será realizada por meio do sistema, podendo ser acompanhada pelos demais licitantes”.

No mesmo sentido é a Lei nº 10.520/2002, que definiu que após a fase de classificação da proposta o licitante que ficou em primeiro lugar passará pela fase de negociação, conforme inc. XVII do art. 4º.

A posição do Tribunal de Contas da União – TCU é no sentido de que é imprescindível que o pregoeiro faça a negociação com o licitante cuja proposta ficou em primeiro lugar. A Corte de Contas já decidiu, inclusive, que “a não realização, por meio do sistema, de negociação com a licitante vencedora a fim de obter melhor proposta, em afronta ao art. 24, §§ 8º e 9º, do Decreto 5.450/2005, e à jurisprudência do TCU, conforme Acórdãos 3.037/2009 e 694/2014, ambos do Plenário”.

A respeito da atuação do pregoeiro na fase de negociação no Pregão, vale registrar a doutrina de José dos Santos Carvalho Filho, segundo o qual “escolhido o vencedor, pode o pregoeiro negociar diretamente com ele no sentido de ser obtido preço ainda melhor. A negociabilidade é também viável no caso de não ser aceitável a proposta. A norma, como se vê, confere significativo poder de atuação ao pregoeiro, que, no entanto, deve sempre voltar-se para o interesse administrativo que inspira o pregão”

Como um segundo ponto afeto à tarefa de se negociar melhores preços em licitações, questiona-se ser tal atividade uma faculdade ou um verdadeiro poder-dever da Administração.

Tendo em vista a busca pela maximização do interesse público em obter-se a proposta mais vantajosa, em recente decisão (Acórdão nº 694/2014 – TCU – Plenário), a Egrégia Corte de

Contas manifestou-se no sentido de ser a tarefa de negociação um poder-dever da Administração, senão vejamos:

VOTO

(...)

32. No que concerne à ausência de tentativa de negociação para reduzir o preço final, conforme previsão contida no art. 24, § 8º, do Decreto nº 5.450/2005, creio ser razoável que tal medida seja adotada como prática no âmbito dos pregões eletrônicos. Apesar de o mencionado normativo estabelecer que o pregoeiro “poderá” encaminhar contraproposta, me parece se tratar do legítimo caso do poder-dever da Administração. Ou seja, 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.

(...)

9. Acórdão:

(...)

9.3.1. constitui poder-dever da Administração a tentativa de negociação para reduzir o preço final, conforme previsto no art. 24, § 8º, do Decreto nº 5.450/2005, tendo em vista a maximização do interesse público em obter-se a proposta mais vantajosa; (Destacou-se)

Feitas essas considerações, ressalta-se que devidamente empreendeu negociação com o licitante classificado, restando-a infrutífera, senão vejamos transcrição do chat do sistema eletrônico, in verbis:

“(...) PREGOEIRO: Solicitamos que o CARLOS MAGNO DE SOUSA MOURA / LICITANTE 1, que cotou proposta única, ofereça um desconto para esta administração, em acordo com o princípio da vantajosidade e nos termos da legislação em vigor. (...)”



ESTADO DO PIAUÍ
PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTANA DO PIAUI
Rua Sete de Setembro, 426, Centro - CEP: 64.615-000
Santana do Piauí – PI
CNPJ Nº 41.522.137/0001-93

“(...) CARLOS MAGNO DE SOUSA MOURA / Licitante 1: Bom dia senhor pregoeiro, infelizmente os preços já estão muito apertados e não podemos oferecer desconto.(...)”

Ocorre, o Pregoeiro vê a necessidade empreender nova sessão de negociação por interesse público, mesmo estando o procedimento sob óbice devidamente homologado.

É sabido que o pregoeiro deve fazer a negociação via sistema, obedecendo ao comando legal, porém, face o processo encontrar-se devidamente homologado, impossível sua realização na via eletrônica, no entanto, afigura-se indispensável. Diante desta particularidade, é imprescindível que essa negociação seja acompanhada fisicamente por terceiros, eventualmente integrantes de órgãos de controle interno, que possam assegurar a seriedade da atuação.

Diante do exposto, face a necessidade de nova negociação, da impossibilidade da realização ser de forma eletrônica, seja promovido o chamamento, via imprensa oficial, do licitante e de interessados, em cumprimento aos princípios da publicidade e transparência, tudo em busca do interesse público.

Santana do Piauí, 21 de setembro de 2022.

Jonieldon Rocha Rodrigues
Pregoeiro