

## Divulgação do Edital de Licitação, Apresentação de Propostas e Julgamento na Nova Lei de Licitações

### Descrição

Os artigos cinquenta e três a sessenta e um da Lei catorze mil cento e trinta e três, de primeiro de abril de dois mil e vinte e um, tratam de fases absolutamente cruciais do processo licitatório. Estas disposições regulam o controle prévio de legalidade, a publicidade do edital, os prazos para apresentação de propostas, os modos de disputa, as garantias, e os critérios de julgamento das propostas. Estas são as etapas que conectam a fase preparatória (que não é o objeto desta análise) com a fase de execução do contrato.

É fundamental compreender que estas disposições representam um avanço significativo em relação ao regime anterior (Lei oito mil novecentos e sessenta e seis de mil novecentos e noventa e três), especialmente em relação à digitalização dos processos, à transparência e à publicidade. A Lei catorze mil cento e trinta e três é a Lei de Licitações e Contratos Administrativos mais moderna que o Brasil já teve, e estas fases refletem esta modernidade.

## CONTROLE PRÉVIO DE LEGALIDADE (Art 53)

### O Fundamento Jurídico do Controle

O artigo cinquenta e três estabelece que

“Ao final da fase preparatória, o processo licitatório seguirá para o estágio de assessoramento jurídico da Administração, que realizará controle prévio de legalidade mediante análise jurídica da contratação.”

Este é um dispositivo de natureza **preventiva** e não **repressiva**. Isto significa que o objetivo não é punir irregularidades já cometidas, mas sim **evitá-las desde o início**. Esta é uma inversão de lógica muito importante em relação ao regime anterior.

### Os Requisitos do Parecer Jurídico (Art 51)

O parágrafo primeiro do artigo cinquenta e três enumera três requisitos para elaboração do parecer jurídico:

**Primeiro:** apreciar o processo licitatório conforme critérios objetivos pré-estabelecidos de atribuição de prioridade. Isto significa que o estágio jurídico não analisa tudo sem ordem. Ele utiliza critérios objetivos e **pré-estabelecidos** (isto é, estabelecidos antes da análise) para definir qual será sua ordem de prioridade. Esta disposição reconhece que nem todas as contratações têm a mesma complexidade.

**Segundo:** redigir sua manifestação em linguagem simples e compreensível e de forma clara e objetiva, com apreciação de todos os elementos indispensáveis à contratação e com exposição dos pressupostos de fato e de direito levados em consideração na análise jurídica?

Aqui há um ponto **absolutamente crítico para concursos**: a lei exige que o parecer seja em **linguagem simples e compreensível**. Isto não é mera formalidade. É uma exigência de qualidade que afeta fundamentalmente a validade jurídica do parecer. Um parecer incompreensível, ainda que tecnicamente correto, viola esta exigência legal. Além disto, o parecer deve conter:

- Apreciação de todos os elementos indispensáveis à contratação
- Exposição dos pressupostos de fato (circunstâncias do caso concreto)
- Exposição dos pressupostos de direito (normas aplicáveis)

A lei vetou o inciso terceiro do parágrafo primeiro do artigo cinquenta e três, bem como o parágrafo segundo integralmente. Isto significa que existiam disposições que a Presidência da República considerou inconstitucionais ou inadequadas. Embora não possamos especular sobre o conteúdo do que foi vetado, é importante saber que o parecer jurídico, conforme atualmente está na lei, é menos detalhado do que originalmente previsto.

## Controle de Legalidade em Contratações Diretas (Art. 4)

O parágrafo quarto do artigo cinquenta e três também é muito importante:

Na forma deste artigo, o órgão de assessoramento jurídico da Administração também realizará controle prévio de legalidade de contratações diretas, acordos, termos de cooperação, convênios, ajustes, adesões a atas de registro de preços, outros instrumentos congêneres e de seus termos aditivos.

Isto significa que o controle prévio de legalidade **não é exclusivo de licitações**. Ele deve ser realizado também em contratações diretas. Portanto, quando a Administração contrata sem licitação (por exemplo, em caráter emergencial), ainda assim deve submeter o contrato ao assessoramento jurídico. Este é um ponto fundamental.

## Dispensa de Análise Jurídica (Art. 5)

O parágrafo quinto do artigo cinquenta e três estabelece:

É dispensável a análise jurídica nas hipóteses previamente definidas em ato da autoridade jurídica máxima competente, que deverá considerar o baixo valor, a baixa complexidade da contratação, a entrega imediata do bem ou a utilização de minutas de editais e instrumentos de contrato, convênio ou outros ajustes previamente padronizados pelo órgão de assessoramento jurídico.

Este parágrafo reconhece que nem toda contratação necessita de análise jurídica completa. Mas atenção: a dispensa não é automática. Ela deve ser:

1. **Previamente definida** em ato da autoridade jurídica máxima competente

2. Considerar circunstâncias específicas: baixo valor, baixa complexidade, entrega imediata ou uso de minutas padronizadas

Isto significa que mesmo uma contratação simples requer ato formal que a dispense. Não é a discricionariedade do gestor; é a decisão da autoridade jurisdicional máxima.

## PUBLICIDADE DO EDITAL (Art 54)

### O Princípio da Publicidade

O artigo cinquenta e quatro estabelece:

“A publicidade do edital de licitação será realizada mediante divulgação e manutenção do inteiro teor do ato convocatório e de seus anexos no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP).”

O PNCP é a inovação central da Lei nº 14.132, um portal único, federal, onde **todas as licitações públicas do Brasil** devem ser publicadas. Isto representa uma mudança paradigmática em relação ao regime anterior, onde cada ente federativo tinha seu próprio diário oficial.

A lei exige que não apenas **extratos**, mas o **inteiro teor** do edital seja publicado no PNCP. Isto é fundamental para a transparência e para que qualquer potencial licitante consiga acessar completamente as informações sobre a licitação.

### A Publicação Obrigatória em Diário Oficial (Art 54)

O parágrafo primeiro do 54 (que foi parcialmente vetado, mas a parte operativa foi mantida) estabelece:

“Sem prejuízo do disposto no caput, é obrigatória a publicação de extrato do edital no Diário Oficial da União, do Estado, do Distrito Federal ou do Município, ou, no caso de consórcio público, do ente de maior nível entre eles, bem como em jornal diário de grande circulação.”

Este parágrafo estabelece **três canais de publicidade**:

1. **Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP)**: inteiro teor
2. **Diário Oficial competente**: apenas extrato (não é necessário publicar tudo, apenas resumo)
3. **Jornal diário de grande circulação**: apenas extrato

Isto representa uma **tríplice publicidade** para garantir máxima visibilidade. Para um consórcio público, usa-se o diário oficial do ente de maior nível (por exemplo, se o consórcio entre município e estado, usa-se o diário do estado).

### Divulgação Adicional (Art 54)

O parágrafo segundo do artigo 54 permite:

â??Â? facultada a divulgaÃ§Ã£o adicional e a manutenÃ§Ã£o do inteiro teor do edital e de seus anexos em sítio eletrônico oficial do ente federativo do órgão ou entidade responsável pela licitação ou, no caso de consórcio público, do ente de maior nível entre eles, admitida, ainda, a divulgaÃ§Ã£o direta a interessados devidamente cadastrados para esse fim.â?•

A palavra **facultada** é importante: não é obrigatória. Mas é permitida. Muitos órgãos públicos publicam também em seus sites próprios para maior divulgaÃ§Ã£o. Também é permitida a divulgaÃ§Ã£o direta a interessados devidamente cadastrados, o que reconhece sistemas de alertas e notificações eletrônicas.

## DisponibilizaÃ§Ã£o de DocumentaÃ§Ã£o Pés-HomologaÃ§Ã£o(Â§3)

O parágrafo terceiro estabelece:

â??Após a homologaÃ§Ã£o do processo licitatório, serão disponibilizados no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) e, se o órgão ou entidade responsável pela licitação entender cabível, também no sítio referido no Â§ 2º deste artigo, os documentos elaborados na fase preparatória que porventura não tenham integrado o edital e seus anexos.â?•

Este parágrafo reconhece que durante a fase preparatória são elaborados muitos documentos (estudos, minutas anteriores, pareceres técnicos) que não necessariamente entram no edital final. Após a homologaÃ§Ã£o (aprovaÃ§Ã£o final do vencedor), estes documentos devem ser disponibilizados para **completa transparência do processo**.

A publicidade do edital é **requisito de validade** do processo licitatório. Se o edital não for adequadamente publicado nos três canais exigidos (PNCP, Diário Oficial, jornal de grande circulação), o processo pode ser anulado por vício insanável de publicidade. Isto é objeto frequente de impugnações e questões de concursos.

## PRAZOS PARA APRESENTAÇÃO(Art 55)

### O Sistema de Prazos Diferenciados

O artigo cinquenta e cinco estabelece um sistema de prazos **mínimos** (não máximos, portanto podem ser maiores) para apresentação de propostas, contados a partir da data de divulgaÃ§Ã£o do edital.

O sistema é diferenciado conforme:

1. O tipo de contratação (bens, serviços, obras)
2. O critério de julgamento (menor preço, melhor técnica, etc.)
3. A complexidade da execução

## Prazos para Aquisição de Bens(I)

Inciso primeiro do artigo cinquenta e cinco:

**Alínea a):** até 8 dias úteis, quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto. Isto é o prazo mais curto porque a análise é objetiva.

**Alínea b):** até 15 dias úteis, nas hipóteses não abrangidas pela alínea a) deste inciso. Para casos mais complexos de compra de bens (por exemplo, quando entra critério de qualidade, de tecnologia, ou outros critérios técnicos).

## Prazos para Serviços e Obras(II)

Inciso segundo do artigo cinquenta e cinco oferece uma estrutura mais complexa:

**Alínea a):** até 10 dias úteis, quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto, no caso de serviços comuns e de obras e serviços comuns de engenharia. Serviços comuns são aqueles rotineiros, bem conhecidos no mercado.

**Alínea b):** até 25 dias úteis, quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto, no caso de serviços especiais e de obras e serviços especiais de engenharia. Serviços especiais são complexos, tecnicamente sofisticados, pouco comuns.

**Alínea c):** até 60 dias úteis, quando o regime de execução for de contratação integrada. Contratação integrada é aquela onde o contratado é responsável por projeto, construção e operação. É a mais complexa.

**Alínea d):** até 35 dias úteis, quando o regime de execução for o de contratação semi-integrada ou nas hipóteses não abrangidas pelas alíneas a) e b) deste inciso. Semi-integrada é intermediária entre integrada e tradicional.

## Prazo para Maior Lance(III)

Inciso terceiro: para licitação em que se adote o critério de julgamento de maior lance, 15 dias úteis. Este é um critério especial usado em alienações de bens públicos (venda de bens

que o governo já tem).

## Prazo para Critérios Mais Complexos(IV)

Inciso quarto: "para licitação em que se adote o critério de julgamento de técnica e preço ou de melhor técnica ou conteúdo artístico, 35 dias úteis". Estes critérios requerem análise técnica profunda, portanto prazo maior.

## Alterações no Edital e Seus Efeitos(§ 1)

O parágrafo primeiro do artigo 55 estabelece:

"Eventuais modificações no edital implicarão nova divulgação na mesma forma de sua divulgação inicial, além do cumprimento dos mesmos prazos dos atos e procedimentos originais, exceto quando a alteração não comprometer a formulação das propostas."

Esta é uma regra muito importante: **qualquer alteração no edital reinicia os prazos**. Se você publica um edital com 8 dias úteis de prazo, e no terceiro dia faz uma alteração, precisa publicar novamente e contar 8 dias úteis novamente a partir da alteração. A única exceção é quando a alteração é **claramente insignificante** e não compromete a formulação das propostas.

Isto cria uma responsabilidade muito grande na fase de preparação: quanto mais errado o edital, mais vezes precisa ser alterado, e mais tempo leva a licitação.

## Redução de Prazos no Âmbito do SUS(§ II)

O parágrafo segundo estabelece:

"Os prazos previstos neste artigo poderão, mediante decisão fundamentada, ser reduzidos até a metade nas licitações realizadas pelo Ministério da Saúde, no âmbito do Sistema Único de Saúde (SUS)."

Esta é uma **exceção muito importante**: em licitações do SUS, o Ministério da Saúde pode reduzir os prazos até cinquenta por cento mediante **decisão fundamentada**. Isto reconhece a urgência característica das contratações em saúde pública. Mas deve haver fundamentação; não é arbitrário.

Os prazos do artigo cinquenta e cinco são **mínimos**, não máximos. Isto significa que a Administração pode estabelecer prazos **maiores**, mas não menores (exceto no caso do SUS). Um edital que estabeleça 5 dias úteis para uma contratação de serviços especiais violaria a lei.

## MODO DE DISPUTA(Art 56)

## A Dicotomia Fundamental: Aberto versus Fechado

O artigo 56 estabelece:

“O modo de disputa poderá ser, isolada ou conjuntamente:

I – aberto, hipótese em que os licitantes apresentarão suas propostas por meio de lances públicos e sucessivos, crescentes ou decrescentes;

II – fechado, hipótese em que as propostas permanecerão em sigilo até a data e hora designadas para sua divulgação.”

Isto representa a escolha fundamental entre **transparência em tempo real** (aberto) ou **sigilo até o momento de divulgação** (fechado).

**Modo Aberto:** Todos os licitantes apresentam lances publicamente, um após o outro, e podem ver os lances dos concorrentes e reagir em tempo real. É como um leilão tradicional. Cria concorrência dinâmica.

**Modo Fechado:** Todos apresentam suas propostas em sigilo, e apenas no momento designado todas são abertas simultaneamente. Ninguém sabe o que o outro está oferecendo até este momento. Reduz influência psicológica e manipulação.

### Restrições ao Modo Fechado (Â§ 1)

O parágrafo primeiro estabelece:

“A utilização isolada do modo de disputa fechado será vedada quando adotados os critérios de julgamento de menor preço ou de maior desconto.”

Isto é **absolutamente crático**: quando o critério é apenas preço (menor preço ou maior desconto), **não se pode usar modo fechado sozinho**. Isto faz sentido porque em contratações baseadas puramente em preço, o aberto é mais eficiente: força os participantes a reduzir preços progressivamente. Mas note a palavra “isolada”: é possível usar fechado **em combinação** com aberto (por exemplo, fechado em primeira etapa, depois aberto em segunda).

### Restrições ao Modo Aberto (Â§ 2)

O parágrafo segundo do artigo cinquenta e seis estabelece:

“A utilização do modo de disputa aberto será vedada quando adotado o critério de julgamento de técnica e preço.”

O inverso também é verdadeiro: quando se utiliza critério de “técnica e preço” (onde a técnica tem peso relevante), **não se pode usar modo aberto**. Isto porque no aberto, os licitantes veriam as técnicas dos concorrentes e poderiam copiá-las ou sabotá-las. A avaliação de técnica requer sigilo.

## Conceito de Lances Intermediários(Â§ 3)

O parágrafo terceiro define:

â??Serão considerados intermediários os lances:

I â?? iguais ou inferiores ao maior já ofertado, quando adotado o critério de julgamento de maior lance;

II â?? iguais ou superiores ao menor já ofertado, quando adotados os demais critérios de julgamento.â?•

â??Intermediáriosâ?• É o termo técnico da lei licitatória. Significa lances que não avançam a disputa porque não superam ou não ficam abaixo do melhor já ofertado. Por exemplo, em um critério de menor preço, se alguém já ofertou um lance de *cem*, *um lance de cento e vinte* é intermediário porque é maior (pior). Em uma alienação (maior lance), se alguém já ofertou um lance de *mil*, *um lance de novecentos* é intermediário porque é menor (pior). Lances intermediários são rejeitados porque não representam avanço.

## Reinício da Disputa( Â§ 4)

O parágrafo quarto estabelece:

â??Após a definição da melhor proposta, se a diferença em relação à proposta classificada em segundo lugar for de pelo menos 5% (cinco por cento), a Administração poderá admitir o reinício da disputa aberta, nos termos estabelecidos no instrumento convocatório, para a definição das demais colocações.â?•

Este é um dispositivo muito importante e frequentemente cobrado em concursos. Significa que **após determinar o vencedor**, se este vencedor estiver pelo menos 5% melhor que o segundo colocado, é **faculdade da Administração** reiniciar a disputa em modo aberto apenas para definir segundo, terceiro, quarto lugar, etc. Isto permite maior competitividade e beneficia a Administração em licitações de alcançabilidade (onde há múltiplos vencedores, não apenas um).

Note que:

- É **faculdade**, não obriga (â??poderáâ?•)
- Só se aplica se a diferença for de **pelo menos 5%** (não é aplicável a empates)
- Deve estar â??nos termos estabelecidos no instrumento convocatórioâ?• (o edital deve prever isto previamente)
- Serve apenas para **demais colocações**, não para definir o vencedor novamente

## Reelaboração de Planilhas em Obras e Serviços de Engenharia(Â§ 5)

O parágrafo quinto estabelece:

â??Nas licitaÃ§Ãµes de obras ou serviÃ§os de engenharia, apÃ³s o julgamento, o licitante vencedor deverÃ¡ reelaborar e apresentar Ã AdministratÃ£o, por meio eletrÃ´nico, as planilhas com indicaÃ§Ã£o dos quantitativos e dos custos unitÃ¡rios, bem como com detalhamento das BonificaÃ§Ãµes e Despesas Indiretas (BDI) e dos Encargos Sociais (ES), com os respectivos valores adequados ao valor final da proposta vencedora, admitida a utilizaÃ§Ã£o dos preÃ§os unitÃ¡rios, no caso de empreitada por preÃ§o global, empreitada integral, contrataÃ§Ã£o semi-integrada e contrataÃ§Ã£o integrada, exclusivamente para eventuais adequaÃ§Ãµes indispensÃ¡veis no cronograma fÃsico-financeiro e para balizar excepcional aditamento posterior do contrato.â?•

Este parÃ¡grafo Ã© muito tÃ©cnico e muito cobrado em concursos de engenharia e de administraÃ§Ã£o pÃºblica. Significa que em engenharia, o vencedor **nÃ£o apenas** ganha com seu preÃ§o global, mas deve depois reelaborar todas as planilhas detalhando como este preÃ§o foi formado. Isto Ã© importante porque:

1. Permite que a AdministraÃ§Ã£o **valide** se o preÃ§o Ã© realmente factÃvel
2. Serve de base para **futuros aditamentos** (aumentos de escopo)
3. Garante transparÃªncia de BDI (margem de lucro) e Encargos Sociais

A combinaÃ§Ã£o de modo de disputa (aberto/fechado) com critÃ©rio de julgamento (preÃ§o, tÃ©cnica, etc.) Ã© absolutamente regulada. NÃ£o Ã© livre escolha da AdministraÃ§Ã£o. Estas combinaÃ§Ãµes proibidas pela lei podem gerar nulidade do processo.

## INTERVALO MÃNIMO DE LANCES (Art 57)

O artigo cinquenta e sete, apesar de breve, Ã© muito importante:

â??O edital de licitaÃ§Ã£o poderÃ¡ estabelecer intervalo mÃnimo de diferenÃ§a de valores entre os lances, que incidirÃ¡ tanto em relaÃ§Ã£o aos lances intermediÃ¡rios quanto em relaÃ§Ã£o Ã proposta que cobrir a melhor oferta.â?•

Isto significa que a AdministraÃ§Ã£o **pode** (nÃ£o Ã© obrigada) estabelecer um â??intervalo mÃnimoâ?•. Por exemplo, em uma licitaÃ§Ã£o de menor preÃ§o para material de escritÃ³rio, o edital pode estabelecer: â??intervalo mÃnimo entre lances de cem reaisâ?•. Isto significa que cada novo lance deve ser pelo menos *cem reais*â?• melhor que o anterior.

A vantagem de estabelecer intervalo mÃnimo Ã©:

- **Agilizar a disputa:** evita lances de um centavo que prolongam desnecessariamente a licitaÃ§Ã£o
- **Evitar frivolidade:** reduz propostas absurdas
- **Clareza:** torna previsÃvel qual deve ser o prÃ³ximo lance

O intervalo incide tanto em **lances intermediÃ¡rios** quanto na **proposta que cobrir a melhor oferta**. Isto significa que se alguÃ©m precisa cobrir a melhor oferta para nÃ£o ser desclassificado, tambÃ©m deve observar o intervalo.

## GARANTIA DE PROPOSTA(Art 58)

### Conceito e Natureza

O artigo cinquenta e oito estabelece:

â??PoderÃ¡ ser exigida, no momento da apresentaÃ§Ã£o da proposta, a comprovaÃ§Ã£o do recolhimento de quantia a tÃ­tulo de garantia de proposta, como requisito de prÃ©-habilitaÃ§Ã£o.â?•

A garantia de proposta Ã© um **valor em dinheiro ou equivalente** que o licitante Ã© obrigado a depositar para provar sua seriedade. Serve para garantir que, se ganhar a licitaÃ§Ã£o, vai assinar o contrato. Ã© uma medida de â??bom comportamentoâ?•.

Ponto importante: Ã© **facultativa** para a AdministraÃ§Ã£o exigir (â??PoderÃ¡ ser exigidaâ?•), nÃ£o Ã© obrigatÃ³ria. Muitas licitaÃ§Ãµes nÃ£o exigem garantia de proposta.

### Limite MÃ¡ximo(Â§ 1)

O parÃ¡grafo primeiro estabelece:

â??A garantia de proposta nÃ£o poderÃ¡ ser superior a 1% (um por cento) do valor estimado para a contrataÃ§Ã£o.â?•

Este Ã© um **limite mÃ¡ximo absoluto**. NÃ£o importa o quÃ£o importante seja a contrataÃ§Ã£o; a garantia nÃ£o pode exceder um por cento. Isto protege os licitantes de exigÃªncias abusivas.

### DevoluÃ§Ã£o da Garantia(Â§ 2)

O parÃ¡grafo segundo do artigo cinquenta e oito estabelece: â??A garantia de proposta serÃ¡ devolvida aos licitantes no prazo de 10 (dez) dias Ã³teis, contado da assinatura do contrato ou da data em que for declarada fracassada a licitaÃ§Ã£o.â?•

Isto significa que:

- Se a licitaÃ§Ã£o Ã© **fracassada** (ninguÃ©m se habilita adequadamente), devolve-se imediatamente
- Se hÃ¡ **contrato assinado**, devolve-se dentro de dez dias Ã³teis (ou seja, confirma-se que a pessoa cumpriu)
- Se a pessoa Ã© **desclassificada**, devolve-se tambÃ©m

### ExecuÃ§Ã£o da Garantia(Â§ 3)

O parÃ¡grafo terceiro estabelece:

â??ImplicarÃ¡ execuÃ§Ã£o do valor integral da garantia de proposta a recusa em assinar o contrato ou a nÃ£o apresentaÃ§Ã£o dos documentos para a contrataÃ§Ã£o.â?•

Este é o ponto **crítico e absolutamente cobrado em concursos**: se você ganha a licitação e depois **recusa** assinar o contrato ou **não apresenta** documentos necessários, a Administração **executa integralmente** sua garantia. Perde tudo.

Isto é importante porque:

- Força o licitante a cumprir com seriedade
- Compensa o tempo e custo que a Administração teve
- Desestimula fraude

## Modalidades de Garantia(§ 4)

O parágrafo quarto do artigo cinquenta e oito estabelece:

“A garantia de proposta poderá ser prestada nas modalidades de que trata o § 1º do art. 96 desta Lei.”

O artigo noventa e seis da Lei estabelece as modalidades de garantia em geral: depósito em dinheiro, títulos da dívida pública, seguro-garantia, fiança bancária, etc. A proposta pode usar qualquer uma destas formas.

A garantia de proposta é uma **precaução**, não uma punição. Não é sanção administrativa. É simplesmente depósito caução que garante cumprimento. Mas sua execução integral em caso de inadimplemento é muito severa e frequentemente motiva impugnações de licitações.

## JULGAMENTO E DESCLASSIFICAÇÃO (Art 59)

### Motivos de Desclassificação

O artigo 59 estabelece os motivos pelos quais uma proposta **deve ser desclassificada** (rejeitada do julgamento):

**Inciso I: “contiverem vícios insanáveis”.** Vício insanável é aquele que não pode ser corrigido. Por exemplo, falta de assinatura digital onde era obrigatória.

**Inciso II: “não obedecerem às especificações técnicas pormenorizadas no edital”.** Se o edital pede especificação X e a proposta oferece especificação Y, é desclassificada automática.

**Inciso III: “apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação”.** Preço inexequível é aquele que, mesmo que o licitante deseje cumprir, é impossível fazê-lo com a tecnologia disponível. Preço acima do orçamento é aquele que a Administração já estabeleceu como limite máximo.

**Inciso IV: Não tiverem sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela Administração.** Se o edital exige que se prove que o licitante possa executar (comum em obras complexas), e não se prova, o licitante é desclassificado.

**Inciso V:** apresentarem desconformidade com quaisquer outras exigências do edital, desde que insanável. Categoria genérica que cobre tudo o mais que não foi especificado nos incisos anteriores, desde que o vício seja insanável.

## Verificação Focada na Melhor Proposta (Art. 59)

O parágrafo primeiro do artigo estabelece:

A verificação da conformidade das propostas poderá ser feita exclusivamente em relação à proposta mais bem classificada.

Este é um ponto muito importante: a Administração **pode** (não é obrigada, mas pode) verificar conformidade apenas da proposta melhor classificada. Isto significa que se a primeira colocada não atende aos requisitos técnicos, desclassifica-se e passa-se para a segunda. Isto **umenta a eficiência**, pois não precisa revisar todas as propostas; vai revisando conforme necessário.

## Diligências para Verificar Exequibilidade (Art. 59)

O parágrafo segundo do artigo 59 estabelece:

A Administração poderá realizar diligências para aferir a exequibilidade das propostas ou exigir dos licitantes que ela seja demonstrada, conforme disposto no inciso IV do caput deste artigo.

A Administração pode ser **ativa** em investigar se uma proposta é realmente factível. Pode fazer perguntas, pedir demonstrações, fazer visitas técnicas, etc. Isto é importante especialmente em obras.

## Avaliação em Engenharia (Art. 59)

O parágrafo terceiro estabelece:

No caso de obras e serviços de engenharia e arquitetura, para efeito de avaliação da exequibilidade e de sobrepreço, serão considerados o preço global, os quantitativos e os preços unitários tidos como relevantes, observado o critério de aceitabilidade de preços unitário e global a ser fixado no edital, conforme as especificidades do mercado correspondente.

Este parágrafo cria um regime **especial para engenharia**. Não se analisa apenas preço global. Analisa-se:

- Preço global
- Quantitativos (se parecem realistas)
- Preços unitários (se cada item tem preço coerente)
- Critério de aceitabilidade (fixado no edital para cada mercado)

## Presunção de Inexequibilidade em Engenharia(§ 4)

O parágrafo quarto do artigo cinquenta e nove estabelece:

“No caso de obras e serviços de engenharia, serão consideradas inexequíveis as propostas cujos valores forem inferiores a 75% (setenta e cinco por cento) do valor orçado pela Administração.”

Este é um dispositivo muito importante e muito cobrado: **presunção legal de inexequibilidade**. Se você oferece um preço menor que 75% do orçado pela Administração, **presume-se** automaticamente que é inexequível.

A lógica por trás disso é que ninguém consegue fazer um serviço por apenas 75% do orçado mantendo qualidade. Isto previne fraudes onde o licitante oferece preço irreal, ganha a licitação, e depois executa com qualidade péssima ou pede aditamento.

## Garantia Adicional para Propostas com Desconto Elevado(§ 5)

O parágrafo quinto estabelece:

“Nas contratações de obras e serviços de engenharia, será exigida garantia adicional do licitante vencedor cuja proposta for inferior a 85% (oitenta e cinco por cento) do valor orçado pela Administração, equivalente à diferença entre este último e o valor da proposta, sem prejuízo das demais garantias exigíveis de acordo com esta Lei.”

Este parágrafo cria um **mecanismo de proteção** para propostas entre 75% e 85% do orçado. Não são automaticamente desclassificadas, mas o vencedor deve oferecer **garantia adicional** equivalente à diferença.

Exemplo: Se orça cem mil e a proposta vencedora é oitenta mil (80%), o vencedor deve oferecer garantia adicional de R\$ vinte mil (100 - 80).

O dispositivo do parágrafo quarto do artigo cinquenta e nove (75% de presunção de inexequibilidade) é **frequentíssimo** em provas de concurso. É quase certo que será cobrado em qualquer prova sobre Lei 14.133/2021.

## CRITÉRIOS DE DESEMPATE (Art 60)

### Hierarquia de Critérios de Desempate

“Em caso de empate entre duas ou mais propostas, serão utilizados os seguintes critérios de desempate, nesta ordem:”

Isto é importante: **há uma hierarquia**. Deve-se aplicar o primeiro critério. Se não resolver, passa-se ao segundo, e assim por diante.

**Inciso I:** disputa final, hipótese em que os licitantes empatados poderão apresentar nova proposta em ato contínuo a classificação.

Primeiro critério: uma nova rodada de disputas. Os licitantes empatados fazem um último esforço em ato contínuo (imediatamente após, no mesmo momento). Todos pegam o resultado do empate e podem oferecer nova proposta. Normalmente melhores do que antes.

**Inciso II:** avaliação do desempenho contratual prévio dos licitantes, para a qual deverão preferencialmente ser utilizados registros cadastrais para efeito de atesto de cumprimento de obrigações previstos nesta Lei.

Segundo critério (se a disputa final não resolver empate, por exemplo, se ofereceram propostas idênticas novamente): histórico da empresa. Quem tem melhor histórico ganha. Usa-se bases de dados de cumprimento de obrigações.

**Inciso III:** desenvolvimento pelo licitante de ações de equidade entre homens e mulheres no ambiente de trabalho, conforme regulamento.

Terceiro critério: se a empresa tem programas de equidade de gênero. Isto reflete valor social crescente.

**Inciso IV:** desenvolvimento pelo licitante de programa de integridade, conforme orientações dos órgãos de controle.

Quarto critério: se a empresa tem programas de conformidade e integridade.

## Preferências em Igualdade de Condições (Art. 1)

O parágrafo primeiro do artigo sessenta, inciso primeiro estabelece uma série de preferências:

Em igualdade de condições, se não houver desempate, será assegurada preferência, sucessivamente, aos bens e serviços produzidos ou prestados por:

Isto significa que após aplicar os critérios de desempate acima, se ainda houver igualdade, aplicam-se estas preferências:

I) empresas estabelecidas no território do Estado ou do Distrito Federal do órgão ou entidade da Administração Pública estadual ou distrital licitante ou, no caso de licitação realizada por órgão ou entidade de Município, no território do Estado em que este se localize;

Preferência por empresa local. Se licitação de município em São Paulo, prefere empresa de São Paulo. Isto busca impulsionar economia local.

II) empresas brasileiras;

Se não há empresa local, prefere-se empresa brasileira sobre estrangeira.

III) empresas que invistam em pesquisa e no desenvolvimento de tecnologia no País;

Preferência por inovação. Empresas que investem em P&D ganham preferência.

As empresas que comprovem a prática de inovação, nos termos da Lei nº 12.187, de 29 de dezembro de 2009.

Preferência por empresas que combatem mudanças climáticas conforme Lei de Política Nacional de Mudanças do Clima.

## Compatibilidade com Lei Complementar 123/2006

O parágrafo segundo do artigo sessenta estabelece: "As regras previstas no caput deste artigo não prejudicam a aplicação do disposto no art. 44 da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006."

O artigo quarenta e quatro da Lei Complementar cento e vinte e três trata de "microempresas e empresas de pequeno porte". Esta nota deixa claro que os critérios de desempate da Lei 14.133 não prejudicam as preferências das microempresas.

Os critérios de desempate do artigo sessenta devem ser aplicados **em ordem rigorosa**. Não é discricionário pular critérios. Se o primeiro critério resolve empate, não se passa ao segundo.

## NEGOCIAÇÃO COM VENCEDOR(Art 61)

### Faculdade de Negociar

O artigo sessenta e um estabelece:

"Definido o resultado do julgamento, a Administração poderá negociar condições mais vantajosas com o primeiro colocado."

Isto é absolutamente importante: **após definir o vencedor**, a Administração **pode** (faculdade) tentar negociar.

A lógica é simples: se alguém ganha uma licitação, já provou que consegue fazer. Portanto, pode haver espaço para melhor preço.

### Negociação em Cascata(§ 1)

O parágrafo primeiro do artigo sessenta e um estabelece:

"A negociação poderá ser feita com os demais licitantes, segundo a ordem de classificação inicialmente estabelecida, quando o primeiro colocado, mesmo após a negociação, for desclassificado em razão de sua proposta permanecer acima do preço máximo definido pela Administração."

Este é um dispositivo muito importante: se o vencedor, mesmo após negociar, não conseguir baixar para o preço máximo que a Administração estabeleceu, passa-se ao segundo colocado. E assim por diante, em cascata, até encontrar alguém que aceite o preço máximo. Isto permite aproveitar toda a competição.

## Procedimento de Negociação (Art. 2)

O parágrafo segundo do artigo sessenta e um estabelece:

“A negociação será conduzida por agente de contratação ou comissão de contratação, na forma de regulamento, e, depois de concluída, terá seu resultado divulgado a todos os licitantes e anexado aos autos do processo licitatório.”

A negociação não é opaca. É conduzida por autoridades públicas (agente de contratação ou comissão), segue regulamento, e o resultado é publicado para todos os licitantes. Isto garante transparência.

A negociação do artigo sessenta e um é **com o vencedor já definido**, não é parte do julgamento. É fase subsequente, **opcional** e visando melhorar a proposta já vencedora.

## Os Cinco Pilares Estruturais

Os artigos 53 a 61 descrevem cinco pilares estruturais do processo licitatório moderno:

**Primeiro Pilar (Art. 53): Análise Jurídica Prévia** – Garantir legalidade antes de publicar, não depois de reclamar.

**Segundo Pilar (Art. 54): Máxima Publicidade** – Tríplice divulgação (PNCP, Diário Oficial, Jornal) + site adicional facultativo.

**Terceiro Pilar (Arts. 55-58): Regras Claras de Participação** – Prazos diferenciados, modos de disputa regulados, garantia limitada.

**Quarto Pilar (Art. 59): Rigor na Avaliação** – Desclassificação automática em caso de inexecutabilidade (especialmente em engenharia).

**Quinto Pilar (Art. 60-61): Desempate Objetivo e Negociação Final** – Critérios hierárquicos, depois negociação opcional.

## Questões Mais Frequentes em Concursos

Baseado em análise de provas recentes, estas são as questões mais frequentes:

- Prazos máximos do Art. 55:** Qual prazo para cada tipo de contratação?
- Presunção de inexecutabilidade no Art. 59:** Qual o percentual? (75%)
- Critérios de desempate no Art. 60:** Qual a ordem?

4. **Intervalo mínimo de lances no Art. 57:** É obrigatório ou facultativo?
5. **Publicidade do Art. 54:** Quais os canais obrigatórios?
6. **Garantia de proposta no Art. 58:** Qual o limite máximo? (1%)
7. **Modo de disputa no Art. 56:** Quais combinações são vedadas?
8. **Análise jurídica do Art. 53:** Em quais hipóteses é dispensada?

## Armadilhas Comuns em Provas

1. **Confundir prazos mínimos com máximos:** Os prazos do art. 55 são MÍNIMOS. Pode ser maior, nunca menor (exceto SUS).
2. **Pensar que o intervalo de lances é obrigatório:** Art. 57 diz "poderá". É facultativo.
3. **Errar o percentual de inexecução:** É 75%, não 80%, não 85%. (85% exige garantia adicional; 75% é desclassificação automática.)
4. **Esquecer que PNCP é obrigatório em seu inteiro teor:** Não é apenas extrato. É inteiro teor obrigatoriamente.
5. **Pensar que análise jurídica é sempre obrigatória:** Art. 53, § 5º dispensa em casos específicos.
6. **Confundir presunção de inexecução com garantia adicional:** Abaixo de 75% = desclassificação. Entre 75% e 85% = exige garantia. Acima de 85% = normal.

## Relações entre Artigos

É importante entender como estes artigos se relacionam:

- **Art. 53 e 54:** Análise jurídica ANTES de publicar (art. 53), depois publica (art. 54)
- **Art. 54 e 55:** Publica o edital (art. 54), depois inicia-se contagem dos prazos (art. 55)
- **Art. 55 e 56:** Define prazos (art. 55), define modo de disputa (art. 56)
- **Art. 56 e 57:** Escolhe modo (art. 56), depois define intervalo de lances (art. 57)
- **Art. 58 e 59:** Recebe garantia (art. 58), depois julga (art. 59) e pode executar garantia
- **Art. 60 e 61:** Define desempate (art. 60), depois negocia (art. 61)

Os artigos cinquenta e três a sessenta e um da Lei 14.133/2021 representam a modernização radical do direito licitatório brasileiro. Saem do regime anterior (Lei 8.666/1993) que era mais rigoroso e formalístico, para um regime mais dinâmico, transparente e digital.

Os pontos fundamentais que você deve memorizar para concursos são:

1. Análise jurídica prévia é obrigatória (salvo exceções do § 5º do art. 53)
2. Publicidade é tripartite e obrigatória (art. 54)
3. Prazos são mínimos diferenciados conforme tipo de contratação (art. 55)
4. Modo de disputa tem restrições legais (art. 56)
5. Inexecução presume-se automaticamente abaixo de 75% em engenharia (art. 59, § 4º)
6. Desempate segue ordem hierárquica e rígida (art. 60)
7. Negociação é fase opcional posterior (art. 61)

---

Estes dispositivos formam a base de praticamente toda licitação moderna no Brasil. Dominar estes artigos é essencial não apenas para passar em concurso, mas para trabalhar na área de contratos públicos.

Boa sorte em seus estudos!

**Data de criação**

08/01/2025

**Autor**

admin

*Colega de Classe*