

Critério de Julgamento por Maior Lance ou Oferta no Pregão Eletrônico no Compras.gov.br

(Aplicação no Compras.gov.br em casos como a administração da folha de pagamento)

1. Introdução

Embora o pregão eletrônico seja tradicionalmente associado ao menor preço ou maior desconto, a jurisprudência dos tribunais de contas permite que o critério de julgamento seja também o de maior lance ou oferta, quando for do interesse da Administração. Um exemplo típico é a administração da folha de pagamento, na qual instituições financeiras disputam o direito de administrar o pagamento dos servidores, oferecendo à Administração o maior valor possível.

2. Desafio Técnico

A plataforma Compras.gov.br não permite lances crescentes. Por isso, é necessário adaptar a lógica da disputa, utilizando a estrutura do sistema sem comprometer a finalidade do critério de maior oferta.

3. Solução Adotada: Reversão Matemática

Para viabilizar a disputa por maior oferta no sistema, utiliza-se uma sistemática baseada em “descontos” sobre 100%. Cada percentual de desconto informado será convertido em um valor real da proposta, por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Oferta Real} = (D / 100 \times \text{Valor de Referência}) \times 100$$

Onde:

- D = Percentual de “desconto” ofertado no sistema
- Valor de Referência = Valor estimado da folha

Importante: Na prática, quanto maior o “desconto” informado, maior será a oferta real feita à Administração.

4. Exemplo Prático

Supondo o valor de referência da folha em R\$ 2.500.000,00, temos:

Desconto ofertado (%)	Valor da oferta real (R\$)
1,00	R\$ 2.500.000,00
1,01	R\$ 2.525.000,00
1,02	R\$ 2.550.000,00
1,03	R\$ 2.575.000,00
1,04	R\$ 2.600.000,00
1,05	R\$ 2.625.000,00

O participante que oferecer 1,05% de “desconto” está, na realidade, ofertando R\$ 2.625.000,00, sendo mais vantajoso para a Administração do que aquele que ofertar 1,00%.

5. Considerações Importantes

- A lógica deve ser explicada claramente no edital, com exemplos práticos, evitando confusões e impugnações.
- Apesar de o sistema calcular com base no "desconto", a intenção final é premiar quem mais pagar à Administração.
- Essa metodologia é válida, segura e já adotada em diversos editais públicos.

6. Conclusão

Mesmo em sistemas limitados a lances decrescentes, como o Compras.gov.br, é possível simular uma disputa por maior oferta, desde que a metodologia seja bem fundamentada e transparente. Essa alternativa amplia as possibilidades do pregão eletrônico, inclusive para situações em que a Administração é a vendedora do objeto, como na cessão da folha de pagamento.