

Após a fase preparatória, estudada, vem as fases da licitação que envolvem a competição em si, inaugurada pela fase de propostas e, eventualmente, lances. É uma fase que vai da abertura (publicação, divulgação) do edital, até a finalização da proposta, com ou sem lances. O legislador prevê vários prazos mínimos para a entrega da documentação e da proposta na licitação no **art. 55**. Evidentemente eles podem ser aumentados, mas jamais diminuídos.

- Licitações que envolvam fornecimento de bens: prazo mínimo de 8 a 15 dias úteis.
- Licitações que envolvam serviços e obras: prazo mínimo de 10 a 60 dias úteis.
- Licitações julgadas por maior lance, como os leilões (modalidade licitatória): prazo mínimo de 15 dias úteis.
- Licitações que envolvam critério de julgamento com análise de técnica: prazo mínimo de 35 dias.

## Modos de Disputa

Por influência da Lei do RDC, há dois modos de disputa: disputa aberta e disputa fechada. O modo de disputa fechado é a licitação tradicional da Lei 8.666/1993, em que os interessados apresentam a documentação e a sua proposta para o futuro julgamento. As propostas são entregues e, no momento previsto, são abertas e comparadas. No modo de disputa fechado, não existe a possibilidade de se refazer a proposta.

No modo de disputa aberto, por outro lado, admite-se que os licitantes interponham lances, isto é, os licitantes podem alterar as suas propostas, em especial as que envolvem preço, durante o processo licitatório. A proposta não é estanque e entregue desde logo, mas modificada e dada conforme o andamento da fase.

Existem algumas restrições. Primeiramente, não cabe o modo de disputa fechado isoladamente para licitações de menor preço ou maior desconto. Por exemplo, uma repartição pública quer comprar papel pelo menor preço. Neste caso, a legislação veda que o modo fechado seja utilizado de modo isolado.

A lei também não admite o modo aberto para o julgamento por técnica e preço, um critério de julgamento em que há ponderação entre esses dois aspectos. Se a utilização for desta espécie, ela deve ser feita pelo modo fechado.

## Lances

Os lances são crescentes ou decrescentes, a depender da licitação. Em leilão, por exemplo, a licitação quer vender algo, ou seja, busca o maior preço, de modo que os lances são dados de forma crescente. Por outro lado, a licitação pode ser por lances decrescentes, o que ocorre quando a licitação compra algo, em que ela procura o menor preço dentre os concorrentes. Os lances podem ser intermediários. Por exemplo, uma empresa pode não querer cobrir o melhor

lance e ficar em primeiro lugar, mas quer vencer o segundo colocado.

É possível que, conforme o edital, haja intervalo mínimo entre lances, evitando que eles cheguem a patamares inexecutáveis ou alterados em pequenos patamares. Por exemplo, é possível dar lances, desde que haja uma variação de pelo menos 1000 reais (**art. 57**). Admite-se, ainda, que a fase de lances seja reaberta, quando a melhor proposta e a que ficou em segundo lugar estão a menos de 5% de distância.

O art. 58 permite que a Administração exija garantia da proposta. É uma faculdade que a lei confere, não uma obrigação. Quando ela for exigida, é um requisito de pré-habilitação. Ela, porém, não pode superar 1% do valor estimado do contrato. É uma espécie de pressão para que o vencedor celebre o contrato, pois, se a garantia de proposta for exigida e a empresa não assina o contrato ou não entrega a documentação, o ente contratante pode se valer da garantia.

Ela pode ser dada na modalidade de caução, de seguro ou de fiança bancária. Se o licitante não for chamado a celebrar o contrato, a garantia será devolvida.

**Art. 58.** Poderá ser exigida, no momento da apresentação da proposta, a comprovação do recolhimento de quantia a título de garantia de proposta, como requisito de pré-habilitação.

§1º A garantia de proposta não poderá ser superior a 1% (um por cento) do valor estimado para a contratação.

§2º A garantia de proposta será devolvida aos licitantes no prazo de 10 (dez) dias úteis, contado da assinatura do contrato ou da data em que for declarada fracassada a licitação.

§3º Implicará execução do valor integral da garantia de proposta a recusa em assinar o contrato ou a não apresentação dos documentos para a contratação.