

**“FARM DE AURA” NAS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS:
DESEMPENHO PRETÉRITO, REPUTAÇÃO OBJETIVA
E O NOVO RANKING DOS CONTRATADOS
NA LEI N.º 14.133/21**

Davidson Lopes Souza de Brito¹

*“Leva-se 20 anos para construir uma reputação e cinco minutos para destruí-la.
Se você pensar nisso, fará as coisas de modo diferente.”*

Warren Buffett

Nas redes sociais, especialmente entre os mais jovens, a expressão “*farmar aura*” passou a representar a capacidade de acumular prestígio, reconhecimento ou credibilidade a partir de atitudes que geram boa impressão. A linguagem é informal, mas a provocação é interessante: e se, nas contratações públicas, o contratado também pudesse “*farmar aura*”?

Aparentemente distante do vocabulário jurídico, a expressão ajuda a traduzir uma mudança relevante inaugurada pela Lei nº 14.133/2021, na qual o contratado não deve ser observado apenas no momento da disputa, da proposta ou do preço apresentado. Essencialmente, sua atuação durante a execução contratual também importa. Cada entrega realizada no prazo, cada produto recebido em conformidade, cada obrigação cumprida, cada atendimento pós-venda resolutivo e cada postura colaborativa diante da Administração deveria passar a compor um histórico de desempenho.

Esse histórico poderia ser compreendido como uma espécie de reputação objetiva do contratado. Não se trata de simpatia, preferência pessoal ou relação de confiança informal entre

¹ Advogado. Consultor. Especialista em Licitações Públicas e Contratos Administrativos.

agente público e fornecedor. Na verdade, trata-se da construção de dados verificáveis, impessoais e transparentes sobre a forma como determinada empresa se comporta durante a execução de contratos administrativos.

A Lei nº 14.133/2021 oferece sinais claros dessa nova lógica. Ao tratar do julgamento por técnica e preço, prevê que o desempenho pretérito na execução de contratos com a Administração Pública deverá ser considerado na pontuação técnica, observados os registros cadastrais e a regulamentação aplicável. Além disso, a legislação aponta para a anotação do cumprimento das obrigações pelo contratado, com avaliação de sua atuação, desempenho na execução contratual e eventuais penalidades aplicadas. Surge, então, uma pergunta decisiva: se a Administração Pública deseja contratar melhor, pode continuar olhando exclusivamente para o menor preço?

A resposta parece ser negativa. O menor preço, isoladamente considerado, nem sempre representa a proposta mais vantajosa. Uma contratação aparentemente econômica pode se revelar custosa quando o fornecedor atrasa a entrega, entrega produto de baixa qualidade, não cumpre a garantia, ignora notificações, dificulta o pós-venda ou obriga a Administração a mobilizar tempo, servidores e recursos para solucionar problemas que poderiam ter sido evitados.

Em outras palavras, o preço informa quanto custa comprar, entretanto, a reputação informa quanto pode custar contratar mal. É nesse ponto que a ideia de reputação ganha utilidade. Nas contratações públicas, a boa reputação do contratado deve ser consequência de desempenho real. Quem entrega bem, cumpre prazos, respeita especificações, soluciona problemas e age com responsabilidade durante a execução contratual deve ter esse histórico reconhecido. Da mesma forma, quem descumpre obrigações, reincide em falhas ou prejudica a Administração não pode simplesmente retornar ao mercado público como se nada tivesse acontecido.

A futura consolidação do Sistema de Compras Expressas - SICX, torna essa discussão ainda mais relevante. Em um ambiente inspirado na lógica de comércio eletrônico, voltado à aquisição de bens e serviços comuns padronizados, a Administração tende a se aproximar de uma dinâmica semelhante aos *marketplaces*: produtos comparáveis, fornecedores cadastrados, preços disponíveis e decisões mais ágeis.

Mas, se a Administração Pública ingressa em uma lógica de marketplace, precisa também enfrentar uma pergunta típica desse ambiente: como escolher bem quando há múltiplas opções disponíveis? No comércio eletrônico privado, dificilmente alguém escolhe um fornecedor apenas

pelo menor preço. Antes da compra, o consumidor observa avaliações, prazo de entrega, reputação do vendedor, comentários positivos e negativos, qualidade do produto, índice de reclamações, política de troca e atendimento pós-venda.

Evidentemente, a Administração Pública não pode decidir por gosto pessoal, impressões subjetivas ou preferências arbitrárias. Contudo, ela pode, ou melhor, deve utilizar dados objetivos de desempenho para reduzir riscos e aprimorar a tomada de decisão, para assegurar a satisfação integral do interesse administrativo.

Nesse cenário, a reputação objetiva do contratado pode funcionar como instrumento de boa escolha administrativa. No SICX, quando implementado e regulamentado, não faria sentido que a Administração visualizasse exclusivamente o preço, ignorando informações relevantes sobre qualidade da entrega, cumprimento de prazos, conformidade do produto, atendimento, garantia e solução de problemas. A contratação pública eficiente não é aquela que compra o mais barato a qualquer custo, mas aquela que seleciona a melhor solução para o interesse público.

Isso não significa transformar reputação em privilégio ou violar a igualdade de condições. O ranking de contratados não pode ser uma lista de preferidos da Administração. Tampouco pode se converter em barreira de entrada para novos fornecedores, pequenas empresas ou microempreendedores que ainda não possuem amplo histórico contratual. A reputação objetiva deve funcionar como incentivo regulatório, não como mecanismo de fechamento de mercado.

Por isso, a avaliação do contratado precisa observar critérios claros. Entre os elementos que poderiam compor essa reputação objetiva estão: entrega dentro do prazo, qualidade do produto ou serviço, conformidade com as especificações contratadas, cumprimento das obrigações de garantia, resolução de problemas, atendimento às notificações da Administração, ausência de sanções, reincidência de falhas, comportamento colaborativo na execução e nível de satisfação do órgão contratante, desde que aferido por parâmetros previamente definidos.

O desafio está em transformar experiência administrativa em dado confiável. Uma avaliação genérica, baseada apenas em impressões pessoais do fiscal ou do gestor, não serve à nova contratação pública. Para que o ranking do contratado seja juridicamente legítimo, ele precisa ser objetivo, documentado, motivado, transparente e passível de controle.

Aqui surge um ponto de atenção: a reputação mal construída pode gerar injustiças graves. Um registro negativo feito sem contraditório, sem análise do contexto ou sem distinção entre culpa

do contratado e falhas da própria Administração pode produzir verdadeiro “cancelamento administrativo”. Uma empresa pode ser indevidamente prejudicada por atrasos decorrentes da ausência de ordem de serviço, mudanças de escopo, falhas no projeto, demora no pagamento, deficiência de planejamento ou eventos imprevisíveis.

É nesse ponto que a LINDB se conecta ao debate, ou seja, a avaliação do desempenho contratual não pode ser cega às circunstâncias reais da execução. Decidir, registrar, penalizar ou pontuar negativamente um contratado exige análise concreta das consequências, dos obstáculos enfrentados e das responsabilidades efetivamente atribuíveis a cada parte.

A reputação objetiva do contratado não deve ser construída a partir de automatismos. Um atraso de entrega causado por inadimplemento do fornecedor não pode receber o mesmo tratamento de um atraso provocado por alteração unilateral da Administração. Uma falha reiterada e injustificada não pode ser equiparada a um problema pontual, resolvido de boa-fé. Uma empresa que abandona a execução não pode ser tratada da mesma forma que aquela que enfrenta dificuldade superveniente, comunica o fato, propõe solução e coopera para preservar o interesse público.

A LINDB, nesse sentido, atua como filtro de racionalidade, impedindo que a Administração substitua uma cultura de menor preço por uma cultura de reputação arbitrária. Também impede que o controle posterior avalie o desempenho do contratado sem considerar a realidade da execução. A boa reputação deve ser reconhecida; a má execução deve ser registrada; mas tudo isso precisa ocorrer com motivação, proporcionalidade e segurança jurídica.

Não obstante, a discussão também dialoga com a governança das contratações públicas. Se a Administração deseja comprar melhor, precisa organizar melhor os dados que produz. A execução contratual não pode terminar em arquivos dispersos, atestos genéricos e relatórios burocráticos que não ajudam futuras contratações. Cada contrato executado deveria gerar aprendizado institucional: quais fornecedores entregaram bem, quais produtos apresentaram melhor desempenho, quais marcas trouxeram problemas recorrentes, quais empresas cumpriram garantias, quais atrasaram de forma injustificada e quais solucionaram adequadamente as ocorrências.

Nesse sentido, o ranking de contratados pode contribuir para uma Administração mais inteligente, permitindo que a experiência passada deixe de ser memória informal de servidores e

passa a compor uma base institucional de dados. Isso reduz assimetria de informação, qualifica a escolha administrativa e incentiva o mercado a competir não apenas pelo preço, mas também pela qualidade da entrega.

A lógica é simples, se a Administração só recompensa o menor preço, o mercado tende a competir apenas pelo menor preço. Porém, se a Administração passa a valorizar, de modo objetivo, qualidade, pontualidade, conformidade e pós-venda, o mercado percebe e recebe uma nova cultura, qual seja, executar bem também importa.

Esse talvez seja um dos maiores méritos da nova lógica contratual. A Lei nº 14.133/2021 não deve ser compreendida apenas como uma lei de procedimentos licitatórios. Ela também propõe uma mudança de cultura na relação entre Administração e fornecedores. O contrato administrativo deixa de ser visto como etapa posterior e secundária à licitação e passa a ocupar o centro da contratação pública. Afinal, o interesse público não é satisfeito no momento da adjudicação, mas na entrega efetiva da solução contratada e o cumprimento integral da satisfação do interesse público.

No ambiente do SICX, essa compreensão será ainda mais necessária. A agilidade das compras expressas não pode significar superficialidade decisória. Comprar rápido não é comprar de qualquer forma. Ao contrário, quanto mais ágil for o procedimento, mais relevante será a existência de dados confiáveis que auxiliem a Administração a decidir bem.

Por isso, a reputação objetiva do contratado pode se tornar um dos principais ativos do mercado público. Para os bons fornecedores, representa oportunidade de diferenciação. Para a Administração, representa ferramenta de gestão de risco. Para os órgãos de controle, representa uma base mais racional de avaliação. Para a sociedade, representa maior chance de que o dinheiro público seja convertido em entregas efetivas.

Mas essa construção dependerá de regulamentação adequada e de maturidade institucional, será necessário definir indicadores, pesos, procedimentos de registro, formas de contestação, hipóteses de revisão, critérios para fornecedores novos e mecanismos de publicidade. Também será preciso evitar que avaliações negativas sejam usadas como punições informais, sem o devido processo legal, ou que avaliações positivas sejam distribuídas sem rigor técnico. Parece ampliação da atividade administrativa, mas, tradução desse esforço, serão resultados administrativos mais eficientes.

O “*farm de aura*” nas contratações públicas, portanto, não pode ser confundido com popularidade. Aura, nesse contexto, é reputação construída por desempenho. É o resultado acumulado de contratos bem executados, entregas consistentes, cumprimento de obrigações e postura responsável perante a Administração.

Ao final, a pergunta que deve orientar o debate não é se a Administração pode considerar a reputação do contratado. A pergunta correta é: como fazê-lo sem violar a isonomia, a competitividade, a impessoalidade e a segurança jurídica?

A resposta passa pela construção de uma reputação objetiva, baseada em dados, motivada por critérios públicos, aberta ao contraditório e sensível ao contexto da execução. Se bem estruturada, essa lógica pode ajudar a Administração Pública a superar uma cultura excessivamente centrada no preço e avançar para uma **cultura de valor público**.

Nas contratações públicas do futuro, quem entrega bem deve ser reconhecido. Quem entrega mal deve ter seu histórico adequadamente registrado. E quem decide pela Administração deve compreender que contratar bem não é apenas comprar barato, mas escolher com responsabilidade, considerando preço, qualidade, risco, desempenho e confiança.

No fim, a verdadeira reputação do contratado não se dá no discurso, na promessa comercial ou na proposta mais bonita. Ele acontece na execução. É ali, no cumprimento concreto das obrigações, na entrega eficiente e com qualidade, no pronto atendimento, na resolução eficaz de desafios e problemas, que se revela quem realmente merece a confiança da Administração Pública.