



PASSO A PASSO¹ PARA CONTRATAÇÃO DE SOLUÇÕES JURÍDICAS

NEGÓCIOS PÚBLICOS

1. Abertura do processo com a requisição e a justificativa

Para contratação do fornecimento de produtos e serviços por inexigibilidade de licitação, demonstração dos requisitos do art. 25, inc. I da Lei 8.666/93:

a. caracterização do objeto como o único que atende ao interesse público;

b. comprovação da exclusividade de comercialização do produto e ou serviço, por parte do fornecedor a ser contratado, por meio de Atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local, pelo Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, por entidades equivalentes.

Para contratação de serviços por inexigibilidade de licitação, demonstração dos requisitos do art. 25, inc. II, da Lei 8.666/93:²

a. demonstração de que os serviços a serem contratados são técnicos profissionais especializados; e, cumulativamente, de natureza singular;

b. demonstração de que os profissionais envolvidos detêm notória especialização.

Para contratação do fornecimento de produtos e serviços, por meio de dispensa em razão do valor, demonstração dos requisitos do art. 24, inc. II, da Lei 8.666/93:

¹ Todo o passo a passo foi elaborado considerando os dispositivos da Lei nº 8.666/93. Todavia, para contratações com base na Lei das Estatais ou mesmo com fulcro nos Regulamentos do Sistema S, a essência da argumentação é a mesma, devendo adequar-se apenas os dispositivos legais.

² AGU. Orientação Normativa 18/09: “Contrata-se por inexigibilidade de licitação com fundamento no art. 25, inc. II, da lei nº 8.666, de 1993, conferencistas para ministrar cursos para treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, ou a inscrição em cursos abertos, desde que caracterizada a singularidade do objeto e verificado tratar-se de notório especialista”.



a. valor inferior ou igual ao limite de R\$ 17.600,00 (dezesete mil e seiscentos reais), exceto se for parcela de uma mesma compra de maior vulto que possa ser adquirida de uma só vez.

Nota:

Nos casos de duplo enquadramento, "... o que ocorrerá quando a situação se amoldar nas hipóteses de dispensa ou inexigibilidade e a despesa não ultrapassar os limites contidos nos incisos I ou II do art. 24 da Lei de Licitações e Contratos..."³, "... pode o administrador, desde que devidamente justificado nos autos, no âmbito do seu poder discricionário e em conformidade com o princípio da economicidade, adotar o fundamento legal que implique menor onerosidade à Administração Pública".⁴

Nota:

Nos casos de duplo enquadramento, portanto, o entendimento adotado pelo TCU é no sentido de que "... desde que os valores das contratações não ultrapassem os limites previstos nos incisos I e II do art. 24 da referida Lei, as dispensas podem ser fundamentadas nesses últimos incisos, dispensando-se assim formalidades desnecessárias e antieconômicas."⁵

2. Justificativa da necessidade

A necessidade de qualificar, capacitar e prover os agentes públicos de informações e conhecimento necessário para o exercício correto de suas funções já está consolidada, tanto dentro dos órgãos e entidades, como nas decisões dos órgãos de controle. Na seara de licitações e contratos, então, esse

³ TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário.

⁴ TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário.

⁵ TCU. Acórdão 6.301/10 – Primeira Câmara.

ponto é indiscutível, dada a responsabilidade que tais servidores assumem quando são encarregados de exercer qualquer dos atos necessários ao andamento de um processo de contratação, do início ao fim.

O Tribunal de Contas da União – TCU⁶, já de longa data vem reconhecendo a necessidade de qualificação e capacitação dos agentes públicos

6

Acórdão nº 1049/2019 – Plenário – TCU

9.1. com base no art. 250, inciso III, do Regimento Interno do TCU, recomendar:

(...)

9.1.2. ao 4º Depósito de Suprimentos que:

(...)

9.1.2.3. **capacite os gestores na área de aquisições em gestão de riscos;**

(...)

9.1.2.5. **capacite os gestores responsáveis pelas unidades de aquisições por meio de treinamento em governança e gestão das aquisições;** (...).(Grifamos.)

Acórdão nº 564/2016 - TCU - 2ª Câmara

(...)

1.7. Recomendar à *omissis* que:

1.7.4. **adote medidas administrativas necessárias:** (a) ao adequado acompanhamento da execução contratual; (b) à proibição de uso dos veículos oficiais por pessoas estranhas ao serviço público; (c) à **capacitação de pessoal nas áreas de patrimônio e gestão de contratos;** (d) à revisão e à adequação das informações do Relatório de Gestão aos normativos em vigor; (e) à inscrição dos bens no Spiunet e sua reavaliação; (f) à normatização do controle de uso e do abastecimento dos veículos; (g) à definição do planejamento operacional das ações e das compras; (h) e à observância das disposições da Lei 8.666/1993. (...). (Grifamos.)

Acórdão nº 544/2016 - TCU - 1ª Câmara

(...)

1.7. Determinar ao *omissis*, com fundamento no art. 208, § 2º, do RI/TCU, que elabore um plano de ação, no prazo de 90 dias, contemplando as seguintes medidas:

1.7.1. realização de treinamento e de aperfeiçoamento de pessoal na área de recursos logísticos para adquirir conhecimento quanto aos procedimentos de aquisição de materiais com determinadas especificações ambientais;

1.7.2. promoção da capacitação dos servidores da área técnica para manuseio da ferramenta oferecida no Sistema Comprasnet;

(...) (Grifamos.)

Acórdão nº 3.707/2015 – TCU – 1ª Câmara

1.7.1 Recomendar ao *omissis*, com fundamento no art. 250, inciso III, do Regimento Interno do TCU, que:

1.7.1.1 promova a capacitação continuada dos agentes responsáveis pela elaboração de procedimentos licitatórios e adote, formalmente, medidas administrativas que coíbam a



para garantir que o servidor conte com os pressupostos profissionais e técnicos necessários para bem desempenhar a função para a qual foi designado:

Acórdão nº 1.709/2013 – TCU – Plenário Acórdão

(...)

9.1.3. institua política de capacitação para os profissionais do (omissis), de forma regulamentada, **com o objetivo de estimular o aprimoramento de seus recursos humanos, especialmente aqueles correlacionados com as áreas de licitações e contratos, planejamento e execução orçamentária, acompanhamento e fiscalização contratual e outras áreas da esfera administrativa, de modo a subsidiar melhorias no desenvolvimento de atividades nas áreas de suprimentos/compras, licitações/contratos e recebimento e atesto de serviços.**” (Grifamos.)

A Lei nº 13.655/18 também ressalta a necessidade de minimizar as dificuldades na atuação do servidor:

Art. 22. Na interpretação de normas sobre gestão pública, serão considerados os obstáculos e as dificuldades reais do gestor e as exigências das políticas públicas a seu cargo, sem prejuízo dos direitos dos administrados.

§ 1º Em decisão sobre regularidade de conduta ou validade de ato, contrato, ajuste, processo ou norma administrativa, serão consideradas as circunstâncias práticas que houverem imposto, limitado ou condicionado a ação do agente.

§ 2º Na aplicação de sanções, serão consideradas a natureza e a gravidade da infração cometida, os danos que dela provierem para a administração pública, as circunstâncias agravantes ou atenuantes e os antecedentes do agente.

restrição à competitividade na elaboração de procedimentos licitatórios; (Grifamos.)

Acórdão nº 8.233/2013 – TCU – Primeira Câmara

1.7. Dar ciência à (...) sobre as seguintes impropriedades: (...)

1.7.3 não realização, para os servidores que atuam na área de licitações e contratos, de treinamentos sobre licitações sustentáveis, fiscalização de contratos, serviços contínuos e outros correlatos, conforme recomendado no Acórdão 4.529/2012-TCU-1ª Câmara; (Grifamos).



§ 3º As sanções aplicadas ao agente serão levadas em conta na dosimetria das demais sanções de mesma natureza e relativas ao mesmo fato.

Não sem motivo essas recomendações e a legislação, uma vez que a atuação em sede de licitações e contratos exige do servidor a tomada de uma infinidade de decisões, que impactam o caminhar de toda a Administração e, nunca é demais lembrar, a vida da sociedade. É necessário agir com precisão e certeza, garantir qualidade e preço, ter agilidade e eficiência. Isso somente se adquire se o servidor estiver munido do conhecimento necessário para bem executar suas funções.⁷

No dia a dia, o servidor precisa conhecer e aplicar o regime jurídico da contratação pública, que é complexo, repleto de leis, decretos, instruções e outros atos que coexistem e que devem ser concomitantemente aplicados. Não bastasse, há grande variedade de objetos, soluções e serviços que rotineiramente são contratados, os quais envolvem, muitas vezes, regramentos específicos. Além disso, a maior parte dos problemas e desafios não se resolve na literalidade da lei. Por isso, é preciso contar com as interpretações doutrinárias, orientações dos órgãos de controle e muitas vezes com análises específicas e pontuais.

Dentro dessa realidade, o agente público deve garantir a eficiência da contratação, assegurar a observância da legalidade no processo e se prevenir de responsabilizações decorrentes da inobservância de deveres e obrigações. A melhor forma de assegurar a eficiência do trabalho, o melhor investimento dos recursos públicos, a tomada de decisões mais seguras, de diminuir os riscos

⁷ Inclusive, são reiterados os acórdãos do TCU que responsabilizam os agentes por atos ilegais decorrentes, muitas vezes, de desconhecimento ou despreparo: Acórdão nº 1.048/2008 – 1ª Câmara, Acórdão nº 1.450/2011 – Plenário, Acórdão nº 3.625/2011 – 2ª Câmara, Acórdão nº 206/2007 – Plenário, Acórdão nº 839/2011 – Plenário, Acórdão nº 319/2010 – Plenário, Acórdão nº 915/15 - Plenário, entre outros.



envolvendo o uso do dinheiro público, além de minimizar a possibilidade de responsabilizações e condenações é, sem sombra de dúvidas, o investimento em **conhecimento**.

3. Incluir a Proposta Comercial Negócios Públicos

Através de contato comercial a empresa Negócios Públicos, encaminhará a proposta comercial baseada na necessidade real da administração.

3.1 Método de Trabalho

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

4. Comprovar o enquadramento do artigo 25, inciso II da Lei 8.666/93

O embasamento legal adequado para a contratação de serviços de capacitação, qualificação e suporte com informações e conhecimento é a inexigibilidade de licitação, com base no art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93.

Não é possível a realização de uma licitação para a contratação desse tipo de serviço por que não há meios de se estabelecer critérios objetivos para a escolha da empresa a ser contratada, o que torna impossível a realização da licitação e determina a inexigibilidade como fundamento adequado para a contratação.

Serviços que envolvem intelectualidade como os comercializados pelo Grupo Negócios Públicos, se tratam de atividade que envolve serviço técnico profissional especializado. A execução do serviço, de um modo geral, requer necessariamente o emprego de intelectualidade. E essa intelectualidade, que é o núcleo da prestação do serviço, é elemento subjetivo, vale dizer, não há como



comparar o intelecto. Portanto, não há como licitar e contratar pelo menor preço a concepção e execução dessa espécie de serviço.

A licitação pressupõe que é possível colocar par a par o mesmo objeto, comparar várias propostas, igualá-las e escolher a que oferece o menor preço. No máximo, é possível estabelecer alguns critérios de técnica (que devem ser **objetivos**) e tais critérios devem ser capazes de objetivamente desigualar algumas propostas, destacando as que oferecem uma técnica melhor. Mas o critério de julgamento que envolve técnica, deve estabelecer critérios objetivos para desigualar as melhores propostas. *Intelecto não pode ser avaliado por critérios objetivos.* Por isso, o meio ideal para a contratação dos serviços essencialmente intelectuais, comercializados pelo Grupo Negócios Públicos, é a inexigibilidade de licitação.

Assim, quando se contrata conhecimento técnico, em razão da natureza desses serviços – absolutamente subjetiva – a competição é inviável e o meio adequado de contratação é a inexigibilidade de licitação. Não há meios de se mensurar, através de um processo essencialmente objetivo – como é a licitação – propostas cuja essência é subjetiva (serviços de natureza intelectual).

Ao realizar uma licitação para esse tipo de objeto, o procedimento de seleção objetiva (licitação) acaba sendo meramente pró forma e não cumpre com o objetivo de selecionar a melhor proposta, a mais vantajosa. Vale dizer, usar o procedimento equivocado – a licitação – fere a eficiência e a economicidade da contratação, porque não está a se preservar a melhor contratação, mas sim a mais barata (que não necessariamente vai refletir na melhor solução, porque a licitação não garante parâmetros objetivos para essa assertividade).

Logo, para esses casos, em que não há critérios objetivos válidos que permitam definir a solução e, portanto, eleger um parâmetro objetivo de



comparação e seleção entre duas ou mais soluções, dizemos que há inviabilidade de competição. Havendo inviabilidade de competição, o meio legítimo de escolha do parceiro da entidade é a inexigibilidade de licitação.

Sobre isso ainda, importa trazer o entendimento do Tribunal de Contas da União – TCU:

Acórdão nº 851/2006 – TCU – 2ª Câmara

"As causas de inviabilidade de competição podem ser agrupadas em dois grandes grupos, tendo por critério a sua natureza. Há uma primeira espécie que envolve inviabilidade de competição derivada de circunstâncias atinentes ao sujeito a ser contratado. **A segunda espécie abrange os casos de inviabilidade de competição relacionada com a natureza do objeto a ser contratado.** Na primeira categoria, encontram-se os casos de inviabilidade de competição por ausência de pluralidade de sujeitos em condição de contratação. São as hipóteses em que é irrelevante a natureza do objeto, eis que a inviabilidade de competição não decorre diretamente disso. Não é possível a competição porque existe um único sujeito para ser contratado. **Na segunda categoria, podem existir inúmeros sujeitos desempenhando a atividade que satisfaz o interesse público. O problema da inviabilidade de competição não é de natureza numérica, mas se relaciona com a natureza da atividade a ser desenvolvida ou de peculiaridade quanto à própria profissão desempenhada. Não é viável a competição porque características do objeto funcionam como causas impeditivas**". (TCU, Acórdão nº 851/2006, 2ª Câmara, Rel. Min. Lincoln Magalhães da Rocha, DOU de 18.04.2006.) (Grifamos)

Como dito, no caso de contratações dos serviços intelectuais ofertados pelo Grupo Negócios Públicos, claramente está-se diante de um serviço cujas principais características são subjetivas: a intelectualidade. O serviço depende necessariamente de uma atuação cujos elementos que configuram o serviço são subjetivos. E a avaliação desses serviços também é subjetiva (por parte do servidor que escolhe a melhor proposta).



Mas a legislação traz meios para qualificar essa subjetividade na escolha e trazer maior segurança para a decisão. Ela elenca alguns elementos para que o gestor avalie, com segurança, se está diante de uma hipótese de inexigibilidade de licitação.⁸

Veja-se o que dispõe o art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93:

Art. 25. É inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição, em especial: (...)

II - para a contratação de **serviços técnicos enumerados no art. 13 desta Lei, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização**, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação; (...)

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

Vale dizer, os elementos que devem estar presentes para preservar a legalidade de uma contratação cuja essência é subjetiva, embasada no inciso II do art. 25, da Lei nº 8.666/93, são, basicamente: (i) os serviços devem ser técnicos, (ii) os serviços devem ser de natureza singular e (iii) o profissional ou a empresa deve ser notoriamente especializado.

⁸ Cumpre esclarecer que para a configuração de hipótese de inexigibilidade de licitação, basta a existência de inviabilidade de competição, na forma aqui esclarecida. A contratação estaria embasada no art. 25, *caput*, da Lei nº 8.666/93. Todavia, a contratação das Soluções do Grupo Negócios Públicos fica melhor embasada no art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93 porque a empresa e a situação preenchem todos os requisitos ali previstos, por isso pode-se qualificar a hipótese e enquadrá-la no respectivo inciso. Porém, não fosse o caso de estarem presentes os elementos previsto nesse inciso II, a mera natureza do serviço como intelectual e, portanto, subjetivo, seria o suficiente para caracterizar a inviabilidade de competição e levar a contratação para a inexigibilidade com fulcro no art. 25, *caput*, da Lei nº 8.666/93.



Vejamos a presença de cada um deles, na contratação de serviços, junto ao Grupo Negócios Públicos:

(i) serviço técnico

Inicialmente, cumpre alertar que em que pese o artigo 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93 atrelar a definição de serviços técnicos aos elencados no artigo 13 da mesma Lei, o rol do art. 13 não é taxativo, mas meramente exemplificativo, de modo que mesmo o serviço não descrito no dispositivo 13 poderá ser contratado por inexigibilidade de licitação.

Os serviços comercializados pelo Grupo, como Orientações Jurídicas e a plataforma de conhecimento Sollicita, são soluções técnico-profissionais especializadas. Reúnem, no seu conteúdo e nos materiais disponibilizados (em forma de revistas, pareceres, artigos, cursos de capacitação, entre tantos outros): (i) conhecimentos teórico e prático; (ii) conteúdo técnico fruto de estudos e pesquisas intensos, transmitido por meio de abordagem clara, simples e bastante acessível; (iii) material atualizado, com absoluto grau de confiabilidade; (iv) assuntos atuais e inovadores, vivenciados diariamente pelo público que atua com contratação pública; (v) conteúdo exclusivo produzido pela equipe interna e pelos parceiros, professores e palestrantes do Grupo Negócios Públicos, somado a entendimentos doutrinários, dos órgãos de controle e do judiciário, de modo a qualificar o servidor de maneira ampla, dando-lhe uma visão completa para a tomada de decisões.

Portanto, não há dúvidas de que são serviços técnicos profissionais especializados, pois exigem a atuação técnica, especializada e intelectual de um conjunto de profissionais, que singularizam o serviço.



(ii) natureza singular

Os serviços comercializados pelo Grupo, como Orientações Jurídicas e a plataforma de conhecimento Sollicita são **singulares** justamente porque sua essência se compõem da atuação intelectual de um conjunto de profissionais. O conteúdo dos serviços não pode ser definido de um modo objetivo e selecionado por meio de critérios objetivos. Não existe possibilidade de delimitar critérios que permitam a comparação/competição com eventuais serviços similares existentes no mercado. A singularidade deriva da própria noção de inviabilidade de competição: é inviável porque é singular e é singular porque a natureza do serviço é subjetiva, e há natureza subjetiva porque é intelectual.

Sobre isso, veja-se o trecho do voto da já citada **Decisão nº 439/98 do TCU**, Plenário:

A metodologia empregada, o sistema pedagógico, o material e os recursos didáticos, os diferentes instrutores, o enfoque das matérias, a preocupação ideológica, assim como todas as demais questões fundamentais, relacionadas com a prestação final do serviço e com os seus resultados – que são o que afinal importa obter –, nada disso pode ser predeterminado ou adrede escolhido pela Administração contratante. Aí reside a marca inconfundível do autor dos serviços de natureza singular, que não executa projeto prévio e conhecido de todos, mas desenvolve técnica apenas sua, que pode inclusive variar a cada novo trabalho, aperfeiçoando-se continuamente. Por todas essas razões entendeu a lei de licitações de classificar na categoria de serviço técnico profissional especializado, o trabalho de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal da Administração, por particulares (pessoas físicas ou jurídicas); sendo de natureza singular o serviço, será fatalmente diferente um treinamento de outro, ainda que sobre os mesmos temas, quando ministrado por particulares diversos. E, desse modo, sendo desiguais os produtos que os variados profissionais oferecem, torna-se inexigível a licitação por imperativo lógico que consta do art. 23, inciso II, do Dec.-lei nº 2.300/86.



Portanto, um serviço singular, intelectual, técnico-profissional e especializado nunca será igual a outro. Nem o mesmo autor consegue produzir a mesma informação do mesmo modo. Logo, esses serviços nunca poderão ser comparados e selecionados por meio de um critério objetivo (como preço e/ou técnica).

Nesse sentido, importante destacar que singular não é sinônimo de único. É a natureza, a qualidade, a complexidade e a diferenciação do serviço que o individualizam a tal ponto que tornam inviável a comparação com outros que eventualmente existam no mercado.

Esse é o entendimento do Tribunal de Contas da União:

Acórdão 1.074/2013 – Plenário:

15. Primeiramente, porque o conceito de singularidade não está vinculado à ideia de unicidade. **Para fins de subsunção ao art. 25, inciso II, da Lei 8.666/93, entendo não existir um serviço que possa ser prestado apenas e exclusivamente por uma única pessoa.** A existência de um único sujeito em condições de ser contratado conduziria à inviabilidade de competição em relação a qualquer serviço e não apenas em relação àqueles considerados técnicos profissionais especializados, o que tornaria letra morta o dispositivo legal. 16. Em segundo lugar, **porque singularidade, a meu ver, significa complexidade e especificidade.** Dessa forma, **a natureza singular não deve ser compreendida como ausência de pluralidade de sujeitos em condições de executar o objeto, mas sim como uma situação diferenciada e sofisticada a exigir acentuado nível de segurança e cuidado.”** (No mesmo sentido, Acórdão nº 7.840/2013 – 1ª Câmara – TCU.)

Plataformas de conhecimento técnico profissional especializado, Orientações Jurídicas, materiais de capacitação, não são de natureza comum, são de natureza intelectual, subjetiva, não são padronizados, portanto, não podem ser contratados em disputa isonômica com critério de menor preço,



porque isonomia não haverá (dada a singularidade) e o preço não é o critério adequado de escolha.

A experiência de mais de 18 anos de mercado, com uma equipe própria, notória e articulada de profissionais especializados, permite ao Grupo Negócios Públicos conceber, alimentar e disponibilizar a melhor plataforma de conhecimento existente no mercado, nitidamente configurada como um serviço de natureza singular, confiável, atualizada e inovadora, apta a apoiar os servidores na tomada de decisão e no encontro das melhores soluções aos problemas que se apresentam diariamente.

(iii) A empresa contratada deve ser notoriamente especializada

Como a escolha do particular que prestará serviços de natureza intelectual e singular não ocorre por meio um critério objetivo, o particular a ser contratado deve deter notória especialização, de modo que sua experiência permita à Administração presumir que sua atuação será a mais adequada na execução de serviço.

O detentor de notória especialização inspira a confiança necessária para minimizar o risco envolvido na contratação, isto é, faz presumir a execução de um serviço satisfatório, de qualidade inquestionável, justamente porque já é notoriamente reconhecido pelo mercado. Entende-se que aquele que detém notória especialização conta com um conjunto de fatores e condições que proporciona ao contratante a confiança de que ele é o mais adequado para a executar o objeto da contratação.

O Grupo Negócios Públicos é líder de mercado e o é porque reconhecidamente oferece as melhores soluções em qualificação e capacitação dos servidores públicos.



Com mais de 18 anos de atuação, o Grupo possui hoje os 5 (cinco) maiores eventos na área de compras públicas, com recordes sucessivos de públicos: Congresso de Pregoeiros, Contratos Week, Pregão Week, Congresso Brasileiro de Governança, Controle Público e Gestão de Riscos nas Aquisições e o Congresso Brasileiro de Compras Públicas.

Possui quatro periódicos temáticos, de amplo alcance e que trata mensalmente dos assuntos mais importantes e atuais, em pauta no cenário nacional e regional, em matéria de contratação pública: Licicon, O Pregoeiro, Negócios Públicos e Governança Pública.

Disponibiliza o maior e mais completo serviço em treinamento e qualificação de líderes públicos, que é o Maestria, que envolve um seletivo grupo de líderes públicos, em constante capacitação por meio de eventos exclusivos e por meio da participação nos grandes eventos da empresa e em contato constante, para a troca de ideias e solução conjunta de problemas, o que enriquece sobremaneira o conhecimento e favorece a tomada das melhores decisões para os mais variados problemas existentes na jornada do líder público. A condução desse grupo proporciona ao Grupo Negócios Públicos apoiar e auxiliar na condução de decisões e soluções das mais variadas e complexas, em todos os cantos do país, colaborando para que se consolide como a maior empresa e a mais experiente em soluções para a contratação pública do país.

Possui um serviço de orientação jurídica executado por profissionais exclusivos e experientes e liderado por uma das maiores palestrantes em matéria de licitações e contratos, *Larissa Panko*.

Conta com parceiros experientes e notoriamente reconhecidos como altamente qualificados, em matéria de contratação pública, que atuam como professores, autores de material para o SollicitaGov e para os periódicos, atuam



na concepção técnica dos eventos e como professores e palestrantes, entre outras atuações.

Enfim, o Grupo oferece, ainda, no mercado, uma infinidade de outras soluções, no intuito de corroborar com a qualificação e com o apoio ao servidor público e com o crescimento do país: Banco de Preços, ContratosGov, Reap, Painel de Negociações, entre outros.

A experiência, o reconhecimento e o prestígio que goza o Grupo Negócios Públicos geram a confiança necessária de que as soluções ofertadas pelo Grupo, serão de grande valia e crescimento para os servidores públicos.

A confiança como fundamento para a escolha do executor foi reconhecida pelo Tribunal de Contas da União, na Súmula nº 39:

“A inexigibilidade de licitação para a contratação de serviços técnicos com pessoas físicas ou jurídicas de notória especialização somente é cabível quando se tratar de serviço de natureza singular, capaz de exigir, na seleção do executor de confiança, grau de subjetividade insuscetível de ser medido pelos critérios objetivos de qualificação inerentes ao processo de licitação, nos termos do art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93.”

Assim, por todo o exposto, o meio adequado de contratação das soluções do Grupo Negócios Públicos é a inexigibilidade de licitação, especificamente com base no art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93, pois no caso estão presentes todos os requisitos exigidos pelo dispositivo legal.

5. Indicar a disponibilidade financeira para a contratação

Referência legal: art. 167 da Constituição da República, art. 7º, § 2º, inc. III e art. 38 da Lei nº 8.666/93.

Se faz necessária a análise e comprovação de viabilidade financeira para iniciar um processo de contratação, com isso as áreas demandantes/financeira e alta gestão devem estar bem alinhadas.



Importante que haja a disponibilidade e liberação do erário para a contratação que deseja ser realizada, previstas na lei referida acima.

6. Justificativa de Preços

A justificativa do preço nos processos de inexigibilidade deve ser realizada com cautela, razoabilidade e proporcionalidade. Não é possível comparar, de forma direta e objetiva, objetos singulares, em relação aos quais não existe possibilidade de estabelecer critérios objetivos para tal comparação.

Assim, a justificativa de preços não deve se pautar em eventuais serviços similares existentes no mercado, haja vista que estamos diante de objeto singular, que não pode ser comparado objetivamente sob nenhum aspecto com outros.

Por isso, para demonstrar a razoabilidade de preços em um processo de inexigibilidade, o ideal é que a empresa escolhida demonstre que os preços ofertados para a Administração contratante guarda consonância com os preços que pratica no mercado, isto é, ofertados para outros órgãos e/ou entidades.

Sobre isso, vale citar o **Acórdão nº 522/2014 – Plenário – TCU**:

“o preço a ser pago deve ser compatível com aquele praticado no mercado, situação essa a ser comprovada pelo (omissis) mediante a juntada da documentação pertinente nos respectivos processos de dispensa, incluindo, no mínimo, três cotações de preços de empresas do ramo, pesquisa de preços praticados no âmbito de outros órgãos e entidades da Administração Pública ou justificativa circunstanciada caso não seja viável obter esse número de cotações, bem como **fazendo constar do respectivo processo a documentação comprobatória pertinente aos levantamentos e estudos que fundamentaram o preço estimado**”. (Grifamos) (TCU, Acórdão nº 522/2014, Plenário, Rel. Min. Benjamin Zymler, j. em 12.03.2014.)

Acórdão 2.993/18 – Plenário - TCU

Relatório:

(...)

VIII) dar ciência à (...) que deverão ser observados, em cada caso, e devidamente justificados e formalizados no processo de contratação, o seguinte:

(...)

b) no caso de inexigibilidade de contratação de consultorias, a definição do valor exige a comparação com os preços praticados pelo fornecedor junto a outras instituições públicas ou privadas, observada a proporcionalidade entre os objetos, os produtos esperados e respectivos prazos de entrega, a qualidade e quantidade da mão de obra utilizada em cada contratação, nos termos do art. 26, parágrafo único, Inciso III, da Lei 8.666/1993 e art. 30, §3º, inciso III, da Lei 13.303/2016 (Acórdãos 1565/2015-TCU-Plenário, Relator Ministro Vital do Rego, e 1403/2010-TCU-Plenário, Relator Ministro Raimundo Carreiro) ;

Voto:

(...)

Ainda no tocante à seleção das consultorias, resta analisar a questão dos preços contratados. Quanto a isso, verifico que alguns precedentes desta Corte reconheceram a dificuldade de justificar o preço nos casos de inexigibilidade à luz de propostas de outros fornecedores ou prestadores, razão pela qual foi nascendo o entendimento de que a razoabilidade do preço poderia ser verificada em função da atividade anterior do próprio particular contratado (nessa linha, item 9.1.3 do Acórdão 819/2005-TCU-Plenário).

Tal situação culminou na expedição, pela Advocacia-Geral da União (AGU), da Orientação Normativa 17/2009, inicialmente com a seguinte redação: *“É obrigatória a justificativa de preço na inexigibilidade de licitação, que deverá ser realizada mediante a comparação da proposta apresentada com preços praticados pela futura contratada junto a outros órgãos públicos ou pessoas privadas”*.

Esta linha de raciocínio vem evoluindo no seio da Administração Pública (vide Portaria-AGU 572/2011) e sendo convalidada pelo Tribunal, como nos Acórdãos 1.565/2015, 2.616/2015 e 2.931/2016, todos do Plenário.

No presente caso, verifico que a (...) logrou demonstrar a adequação dos preços contratados levando em conta os valores praticados pelas empresas em outros contratos por elas mantidos, ou seja, foi demonstrada a equivalência dos valores cobrados da Administração com os valores praticados pelas contratadas em outros ajustes contemplando o mesmo objeto ou objeto similar.



Acórdão:

(...)

9.1. determinar ao (...) que:

(...)

9.1.3. quando contratar a realização de cursos, palestras, apresentações, shows, espetáculos ou eventos similares, demonstre, a título de justificativa de preços, que o fornecedor cobra igual ou similar preço de outros com quem contrata para evento de mesmo porte, ou apresente as devidas justificativas, de forma a atender ao inc. III do parágrafo único do art. 26 da Lei 8.666/1993;⁹

Da mesma forma, a Orientação Normativa da Advocacia-Geral da União:

Orientação Normativa nº 17/09 - AGU

A razoabilidade do valor das contratações decorrentes de inexigibilidade de licitação poderá ser aferida por meio da comparação da proposta apresentada com os preços praticados pela futura contratada junto a **outros entes públicos e/ou privados, ou outros meios igualmente idôneos.** (Grifamos.)

Importante destacar que, na avaliação do preço, deve-se ter em mente que o objeto da contratação envolve serviços técnicos e especializados, prestados por empresa notoriamente especializada e referência de qualidade e excelência no que faz. Assim, nesse caso a justificativa de preços serve para demonstrar que o valor a ser pago é condizente com o praticado pela própria empresa no mercado, para demonstrar razoabilidade de preços. A avaliação de preços não deve ser usada como critério de escolha por uma empresa ou outra, porque o critério de escolha, como dito, não deve ser o preço. O preço funciona como um referencial de razoabilidade.

7. Habilitação Negócios Públicos

- Contrato Social Editora Negócios Públicos

⁹ TCU. Acórdão 819/05 – Plenário.



- Alvará de funcionamento

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

Regularidade Fiscal e trabalhista

- Cartão CNPJ
- Certidão Federal
- Certidão Municipal
- Certidão Estadual
- Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas
- Certidão de Regularidade do FGTS

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

Econômica e Financeira

- Certidão Negativa de Falência
- Balanço Patrimonial

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

Complemento de documentos

- SICAF
- TCU - CERTIDÃO NEGATIVA DE LICITANTES INIDÔNEOS
- Atestados de Exclusividade

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4



Atestado Sollicita

- Atestados de Capacidade Técnica

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

- Certidão de Falência
- Procuração Sr. Rudimar e documento pessoal
- Declaração que não emprega menor
- Declaração de Nepotismo

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4

8. Parecer Jurídico

Recomendação de análise e aprovação do processo de contratação direta (dispensa ou inexigibilidade) pela Assessoria Jurídica.

Nota:

O entendimento da AGU sobre o assunto varia a depender do valor da contratação. Neste sentido, vede: “Somente é obrigatória a manifestação jurídica nas contratações de pequeno valor com fundamento no art. 24, I ou II, da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, quando houver minuta de contrato não padronizada ou haja, o administrador, suscitado dúvida jurídica sobre tal contratação. Aplica-se o mesmo entendimento às contratações fundadas no art. 25 da Lei nº 8.666, de 1993, desde que seus valores subsumam-se aos limites previstos nos incisos I e II do art. 24 da Lei nº 8.666, de 1993 (Orientação Normativa 46/14).



9. Ratificação do processo pela Autoridade Superior (Lei 8.666/93, art. 26, caput):

Ratificado o ato de inexigibilidade pela autoridade superior, deve haver a publicação desse ato na imprensa oficial (no prazo de 5 dias) como condição para eficácia, ou seja, para que as obrigações decorrentes da contratação passem a se tornar exigíveis entre as partes.

Referência legal: art. 26, caput, da Lei nº 8.666/93.

10. Emissão da Nota de Empenho

Empenho (neste sentido, vede: Lei 4.320/64: “Art. 60. É vedada a realização de despesa sem prévio empenho.”)

11. Elaboração Contratual

Caso a decisão da administração seja elaborar minuta contratual, segue modelo sugerido e procuração.

https://sistemas.negociospublicos.net.br/NP/Comercial/frmEmpresaCertidaoVisualizacao/Documentos?p_idEmpresa=4