

FUNDAMENTAÇÃO LEGAL PARA A CONTRATAÇÃO DO INSTITUTO NEGÓCIOS PÚBLICOS
SEMINÁRIO NACIONAL DE PROCESSO ADMINISTRATIVO DISCIPLINAR

1.O objeto do Contrato:

SEMINÁRIO NACIONAL DE PROCESSO ADMINISTRATIVO DISCIPLINAR

2. Os instrutores

Profissionais doutores, mestres e especialistas em diversas áreas, com alto nível de conhecimento e experiência, que atuam aliando teoria e prática, sempre observando a legislação vigente e a jurisprudência dominante.

3. INSTITUTO NEGÓCIOS PÚBLICOS

Empresa que integra o Grupo Negócios Públicos com quase 20 anos de atuação, experiente na realização de grandes eventos e congressos, cursos e treinamentos promovidos para a atualização e aperfeiçoamento de servidores públicos responsáveis por melhorar e qualificar as atividades licitatórias e de gestão de contratos, desenvolvidas pela Administração Pública. Neste trabalho de capacitação (Ciclo de Capacitação Corporativo), o **Instituto Negócios Públicos** concentra seus esforços na cuidadosa eleição de temas e assuntos atualizados, seleção e exposição de professores/palestrantes conceituados pelo setor, com metodologia e material de apoio exclusivo, bem como utilização de recursos tecnológicos que auxiliam e favorecem a melhor assimilação dos conteúdos apresentados em ambientes apropriados, tendo por principais objetivos a especialização e a constante elevação dos níveis de conhecimento de seus clientes. É por estas razões que o **INSTITUTO NEGÓCIOS PÚBLICOS** possui um circuito de programação efetivo e diversificado para melhor atender a demanda nacional, oferecendo seus serviços em todas as regiões do País, na forma de eventos em geral.

4. O Diferencial do Instituto Negócios Públicos:

Os programas são elaborados a partir de necessidades atuais do setor público, sempre acompanhando as inovações legislativas;

Os eventos englobam aspectos gerais e práticos, conduzindo nossos clientes ao alcance de seus objetivos;

A metodologia envolve exposição dialética, simulações, exercícios individualizados, dinâmicas em grupo e esclarecimento imediato de dúvidas práticas e teóricas;

- Manutenção de um núcleo de estudos permanente, tendo por objetivo a atualização de conteúdos e a busca por inovação programática e metodológica;
- Eventos com reconhecimento nacional, material de trabalho exclusivo, ministrados por profissionais devidamente capacitados, em diversas áreas do conhecimento;
- Distribuição diferenciada da carga horária, de maneira a facilitar a absorção do conteúdo;
- Experiência e confiabilidade de quem está há quase 20 anos no mercado.

5. Fundamentação legal para a contratação de eventos:

A contratação direta por inexigibilidade de licitação está prevista no art. 25 da Lei nº 8.666/93 e pressupõe **inviabilidade de competição**. De acordo com o dispositivo:

“Art. 25. É inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição, em especial...

“Os incisos I, II e III do art. 25 trazem hipóteses de cabimento de inexigibilidade, mas não restringe esta forma de contratação direta à caracterização de uma delas.

Nesse sentido, comenta Marçal Justen Filho:

“A redação do art. 25 determina, de modo inquestionável, que as hipóteses referidas nos incisos são meramente exemplificativas. Portanto, pode haver inviabilidade de competição que não se enquadre em nenhuma das situações referidas nos três incisos do art. 25.”

Assim, sempre que caracterizada a inviabilidade de competição, a licitação será afastada.

A inviabilidade de competição pode decorrer de ausência total de competidores em razão de existir apenas um particular apto a ofertar o bem pretendido pela Administração, podendo também, decorrer da impossibilidade de comparar objetivamente os diversos objetos similares encontrados no mercado, por possuírem natureza técnica e ser, diretamente, produto do desempenho do profissional especializado que o executa. Em ambas as hipóteses, a licitação não é caminho adequado para o atendimento do interesse público. Primeiro, porque havendo apenas uma proposta, não se prestará a sua finalidade principal, qual seja, eleger a melhor dentre várias (art. 2º da Lei nº 8.666/93). Segundo, porque as características peculiares do objeto impedem um julgamento objetivo, o que estaria em descompasso com a determinação do art. 3º da Lei nº 8.666/93.

Convém transcrever os ensinamentos de Celso Antônio Bandeira de Mello a respeito do tema:

„São licitáveis unicamente objetos que possam ser fornecidos por mais de uma pessoa, uma vez que a licitação supõe disputa, concorrência, ao menos potencial, entre ofertantes (...).

Só se licitam bens homogêneos, intercambiáveis, equivalentes. Não se licitam coisas desiguais. Cumpre que sejam confrontáveis as características do que se pretende e que quaisquer dos objetos em certame possam atender ao que a Administração almeja”²

¹ JUSTEN FILHO, Marçal. *Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos*. 15. ed. São Paulo: Dialética, 2012. p. 409.

² MELLO, Celso Antonio Bandeira de. *Curso de Direito Administrativo*. 14. Ed. São Paulo: Malheiros, 2003, p. 492.

5.1 O entendimento do Tribunal de Contas da União

O Tribunal de Contas da União, na Decisão nº 439/98, publicada no DOU 23/7/1998, firmou entendimento de que: “... as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal, bem como a inscrição de servidores para participação de cursos abertos a terceiros,

enquadram-se na hipótese de inexigibilidade de licitação prevista no inciso II do art. 25, combinado com o inciso VI do art. 13 da Lei nº 8.666/93". (Decisão 439/98).

A colenda Corte afasta, portanto, a necessidade de realizar licitação, admitindo a contratação direta por inexigibilidade fundamentada no inc. II, do art. 25, da Lei nº 8.666/93.

5.2 A configuração da inexigibilidade de licitação no caso concreto

Acerca da inexigibilidade de licitação, assim dispõe o art. 25 da Lei nº 8.666/93. *In verbis*:

"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. Considere-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 a plena satisfação do objeto do contrato".

Ainda: "Art.13. Para os fins desta Lei, consideram-se serviços técnicos profissionais especializados os trabalhos relativos a: (...) VI – Treinamento e aperfeiçoamento de pessoal."

Do texto legal, extraem-se como requisitos para a configuração desta hipótese de inexigibilidade:

- O objetivo deve ser serviço técnico profissional especializado;
- O serviço deve ter natureza singular;
- O profissional ou empresa contratado deve ser notoriamente especializado. No caso concreto, todos restam atendidos, como se pode observar:

a) O serviço é técnico profissional especializado

O art. 13, em seu inc. VI, classifica expressamente o serviço de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal como técnico profissional especializado. No mesmo sentido, é entendimento do TCU, descabendo, assim, maiores considerações a respeito.

b) O serviço é de natureza singular

Na linha do entendimento do Tribunal de Contas da União, a singularidade também se concretiza por força da impossibilidade de estabelecer critérios objetivos de comparação técnica para objetos dessa natureza, que

dependem da capacidade e do desempenho do profissional que o executará. Com efeito, conforme esclarece Antônio Carlos do Amaral:

„A proposta técnica seria, a rigor, o programa e a metodologia, de pouca ou nenhuma diferenciação. O êxito do treinamento depende, basicamente, dos instrutores ou docentes. Que são incomparáveis, singulares, o que torna inviável a competição.

”³. Portanto, qualquer tentativa de licitar serviço este restaria frustrada, pela inviabilidade de processar-se o julgamento objetivo.

c) O prestador do serviço é notoriamente especializado

O Tribunal de Contas da União, com base no relato do Ministro Adhemar Paladini Ghisi, no processo TC 010.578/95-1 (Ata nº 49/95- Plenário), entendeu:

“...para fins de caracterizar a inviabilidade de competição e consequentemente a inexigibilidade de licitação, a notória especialização se manifesta mediante o pronunciamento do administrador sobre a adequação e suficiência da capacidade da empresa para atender ao seu caso concreto.

³ AMARAL, Antonio Carlos. *Ato Administrativo, Licitações e Contratos Administrativos*. São Paulo: Malheiros, 1995, p. 111

Logo, num determinado setor de atividade, **pode haver mais de uma empresa com ampla experiência na prestação de um serviço singular**, e pode não haver mais de uma empresa com ampla experiência na prestação de um serviço singular, e pode não obstante ocorrer que, em circunstâncias dadas, somente uma dentre elas tenha “notória especialização”: **será aquela que o gestor considerar a mais adequada para prestar os serviços previstos no caso concreto específico que pretender celebrar**. Ressalvadas sempre as hipóteses de interpretações flagrantemente abusivas, defendo assim a tese de que **se devem preservar margens flexíveis para que o gestor exerça esse poder discricionário que a lei lhe outorga**.

” Na decisão nº 439/98, anteriormente citada, a mesma Corte de Contas assentou, ainda que: *“...a Lei não exige que o notório especialista seja famoso ou reconhecido pela opinião pública. De acordo com o texto legal, o conceito do profissional, no campo de sua especialidade, decorre de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades. Citamos novamente Jorge Ulisses Jacoby Fernandes: „A Reputação da notoriedade só precisa alcançar os profissionais que se dedicam a uma atividade, sendo absolutamente dispensável, ou impertinente, a fama comum, que a imprensa não especializada incentiva” (in contratação Direta sem Licitação, pag. 316)”*.



” À luz dos excertos acima, pode-se afirmar que:

A notória especialização é fruto da análise discricionária do administrador público quanto à capacidade e ao desempenho do profissional/empresa para a execução do objeto;

- A notória especialização não requer fama ou reconhecimento público;
- O Tribunal de Contas deve respeitar a decisão administrativa de contratação direta que se mostrar razoável, por força da discricionariedade atribuída pela Lei.

Portanto, os profissionais instrutores dos cursos em questão são considerados notoriamente especializados, em face de sua **formação técnica, experiência profissional e capacidade intelectual no campo de sua especialidade**, demonstrada através da análise curricular. O Grupo Negócios Públicos, do qual faz parte o Instituto Negócios Públicos também se enquadra nesta classificação, na medida em que vem promovendo, com sucesso, há quase 20 anos, eventos na área de licitações e contratos administrativos possuindo todas as condições habilitatórias necessárias à contratação com o Poder Público.

Conclusões

Isto posto, a contratação do **Instituto Negócios Públicos** poderá, conforme entendimento acima exemplificado, ocorrer de forma direta, por inexigibilidade de licitação fundamentada no art. 25, inc. II, da Lei nº 8.666/93, segundo Decisão nº 439/98 do Tribunal de Contas da União.

Considerando o conteúdo completo, a carga horária diferenciada e apropriada, bem como os professores capacitados e especialistas em suas respectivas áreas de atuação, o Instituto Negócios Públicos, entendendo pela configuração de hipótese de inexigibilidade de licitação, prevista no artigo 25, inc. II, da Lei 8.666/93, reserva-se no direito de não participar de certames licitatórios diante da inviabilidade de competição em contratações desta natureza, por impossibilidade de comparação objetiva.

Colocamo-nos à disposição para informações adicionais.

**Capacitação de Servidores:
Participação em treinamentos, cursos e eventos em geral**

Passo a Passo da Contratação



1. Abertura do processo com a requisição e a justificativa:

Fundamento legal:

Inexigibilidade de licitação: para a participação em treinamentos, cursos e eventos em geral, desde que atendidos os requisitos do art. 25, inc. II, da Lei 8.666/93, a contratação poderá ser procedida via inexigibilidade de licitação.

Nota: no que diz respeito ao aperfeiçoamento da contratação via inexigibilidade de licitação, vede o seguinte entendimento da AGU: “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” (Orientação Normativa 18/09).

Nota: no que diz respeito ao aperfeiçoamento da contratação via inexigibilidade de licitação, vede a seguinte manifestação do TCU: “Voto: (...) 43. Embora a legalidade dessas contratações de treinamento não tenham sido questionadas pela CMA, é oportuno enfatizar que o TCU, na Decisão nº 439/1998, externou o entendimento sobre a possibilidade de que as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal, bem como a inscrição de servidores para participação de cursos abertos a terceiros, se enquadrarem na hipótese de inexigibilidade de licitação prevista no inciso II do art. 25, combinado com o inciso VI do art. 13 da Lei nº 8.666/93. Nesse sentido, também podem ser citados os Acórdãos 843/2007-2ª Câmara, 1.915/2003-Plenário e 1.247/2008-Plenário, dentre outros” (TCU. Acórdão 2.616/15 – Plenário).

Nota: neste mesmo sentido, vede: TCU. Decisão 439/98 – Plenário.

Atendimento aos requisitos do art. 25, inc. II, da Lei 8.666/93:

- a. Os serviços devem ser, cumulativamente, técnicos profissionais especializados e singulares;
- b. Os profissionais envolvidos na prestação dos serviços devem deter notória especialização.

• **Serviços técnicos profissionais especializados:**

O art. 13 da Lei 8.666/93 qualifica como serviços técnicos profissionais especializados o “treinamento e aperfeiçoamento de pessoal” (inc. VI), não demandando maiores esclarecimentos quanto a este aspecto.

• **Serviços de natureza singular:**



Nota: Marçal JUSTEN FILHO ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“No esforço de definir a regra legal, deve iniciar-se pela afirmação de que a natureza singular não significa ausência de pluralidade de sujeitos em condições de desempenhar o objeto. A ausência de pluralidade de alternativas de contratação é objeto de disciplina no inc. I do mesmo art. 25. Mais ainda, existência de um único sujeito em condições de ser contratado conduz à inviabilidade de competição relativamente a qualquer serviço, mesmo quanto àqueles que não forem técnicos profissionais especializados. Ou seja, a “natureza singular” deve ser entendida como uma característica especial de algumas contratações de serviços técnicos profissionais especializados. Enfim e para concluir essa questão, singular é a natureza do serviço, não o número de pessoas capacitadas a executá-lo.”¹

Nota: o TCU ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“Acórdão: (...) 1.5.1.3. reúna elementos suficientes para comprovar a singularidade para a prestação dos serviços, ao compor o processo de contratação por inexigibilidade, **apresentando comparativo entre as características de empresas do ramo de forma a deixar clara a questão da natureza singular dos serviços prestados**, permitindo o controle necessário nos casos em que não se verifica a inviabilidade de competição por exclusividade de fornecedor” (sem grifos no original) (TCU. Acórdão 22/10 – Primeira Câmara).

Nota: rol exemplificativo de elementos objetivos que podem ser considerados, no que diz respeito à singularidade do treinamento, curso, evento e/ou equivalente:

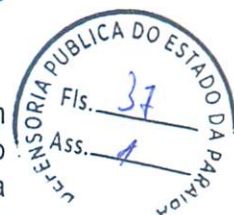
- a) Carga horária;
- b) Metodologia a ser aplicada;
- c) Prospectos do objeto a ser contratado;
- d) Conteúdo Programático;
- e) Recursos audiovisuais;
- f) Material didático;
- g) Análise de casos práticos;
- h) Equipamentos e aparelhamento técnico, etc.

• **Notória especialização:**

De acordo com o disposto no §1º do art. 25 da Lei nº 8.666/93, pode ser considerado notoriamente especializado o profissional ou empresa, “cujo conceito no campo de sua especialidade, 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.”

Nota: Marçal JUSTEN FILHO ao tratar da matéria, assim se manifestou:

¹ JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 17. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. p. 588.



“A especialização consiste na titularidade objetiva de requisitos que distinguem o sujeito, atribuindo-lhe maior habilitação do que a normalmente existente no âmbito dos profissionais que exercem a atividade. Isso se traduz na existência de elementos objetivos ou formais, tais como a conclusão de cursos e a titulação no âmbito de pós-graduação, a participação em organismos voltados a atividade especializada, o desenvolvimento frutífero e exitoso de serviços semelhantes em outras oportunidades, a autoria de obras técnicas, o exercício de magistério superior, a premiação em concursos ou a obtenção de láureas, a organização de equipe técnica e assim por diante (...). A notoriedade significa o reconhecimento da qualificação do sujeito por parte da comunidade profissional.”²

Nota: Jorge Ulisses Jacoby FERNANDES ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“Observe-se que os conceitos vão crescendo até atingir a notória especialização. Primeiro, exige o dispositivo que o serviço esteja arrolado entre os previstos no art. 13, que são serviços técnicos profissionais – exigindo, portanto, habilitação – depois, exige que o profissional ou empresa seja especialista na realização do objeto pretendido – e, finalmente, que seja notória sua especialização.

(...)

A reputação da notoriedade só precisa alcançar os profissionais que se dedicam a uma atividade, sendo absolutamente dispensável ou impertinente a fama comum, que a imprensa não especializada incentiva.

Mas a lei estabelece os parâmetros a serem utilizados para aferição da notoriedade, com o fito de reduzir a margem de discricionariedade e subjetivismo. A lei refere-se ao conceito do profissional ou empresa, para depois estabelecer que o mesmo deve advir do:

- a) **desempenho anterior**, pouco importando se já foi realizado para a Administração pública ou privada;
- b) **estudos**, publicados ou não, que tenham chegado ao conhecimento da comunidade da área da atividade;
- c) **experiências** em andamento ou já concluídas com determinado grau de êxito, capaz de constituírem uma referência no meio científico;
- d) **publicações**, próprias do autor ou incluídas em outros meios de divulgação técnica, revistas especializadas, disquete, CD-ROM, *Internet*, periódicos oficiais ou não;
- e) **organização**, termo que se emprega como designativo da forma de constituição da entidade e seu funcionamento, mas que, considerada individualmente, não caracteriza a inviabilidade de competição;
- f) **aparelhamento**, significando a posse do equipamento e instrumental necessário ao desempenho da função que, pelo tipo, qualidade ou quantidade, coloque o profissional entre os mais destacados do ramo da atividade;
- g) **equipe técnica**, conjunto de profissionais vinculados à empresa que se pretende notória especialista, ou mesmo ao profissional, pessoa física, firma individual. Pode a notoriedade ser aferida pelo nível de conhecimento e reputação dos profissionais ou esse fator constituir um dos elementos da aferição de um conjunto de fatores. (...)

² Ibid., p. 592-593.



h) outros requisitos relacionados com suas atividades.

Deixa aqui o legislador uma margem à discricionariedade do Administrador Público para aferir outros elementos não arrolados, mas suficientes para demonstrar a notoriedade do profissional ou empresa. Impende salientar que, no momento de firmar a sua convicção, deve o agente público ter em conta que deverá evidenciar esses meios de aferição para que sua discricionariedade não seja considerada, mais tarde, arbítrio. Ademais, sempre tem-se recomendado que o responsável pelo processo decisório tenha a preocupação de evidenciar os motivos de sua deliberação, até porque, como o controle é feito posteriormente à prática dos atos, em muitos casos poderá ocorrer que os elementos de convicção sejam infirmados pela ação do tempo. Observe-se, contudo, que esses outros requisitos devem guardar proporção de equivalência com os arrolados anteriormente, motivo pelo qual não podem, por exemplo, ser considerados elogios, artigos de simples referência, cartas de apresentação, tempo de constituição de estabelecimento, luxo das instalações”³ (grifos no original).

Nota: o TCU ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“Acórdão: (...) 9.4.8. nos Processos de inexigibilidade de licitação, para contratação de serviços enumerados no art. 13 da mesma Lei, **evidencie o perfil técnico exigido da empresa ou do profissional, informando se as técnicas utilizadas pelo contratado se baseiam em métodos não padronizados, que não sejam passíveis de ser enfrentados por outro profissional ou empresa**, de modo a demonstrar o cumprimento do disposto no inciso II do art. 25 da Lei nº 8.666/1993” (sem grifos no original) (TCU. Acórdão 3.051/08 – Plenário).

Nota: o TCU ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“Voto: (...) **A notória especialização se manifesta mediante o pronunciamento do administrador sobre a adequação e suficiência da capacidade da empresa para atender ao seu caso concreto. Logo, num determinado setor de atividade, pode haver mais de uma empresa com ampla experiência na prestação de um serviço singular, e pode não obstante ocorrer que, em circunstâncias dadas, somente uma dentre elas tenha "notória especialização": será aquela que o gestor demonstrar ser a mais adequada para prestar os serviços previstos no caso concreto do contrato específico que pretender celebrar.**

Defendo assim a tese de que se deve preservar margens flexíveis para que o gestor exerça esse poder discricionário que a lei lhe outorga.

Entretanto, para ressaltar e evitar interpretações flagrantemente abusivas, é preciso que o administrador colecionasse elementos objetivos, capazes de evidenciar que, de fato, o objeto do contrato somente poderia ser atingido por aquela empresa em particular. E, sobretudo, poder igualmente comprovar que, na contratação feita por meio de escolha direta e discricionária, não se identifiquem elementos flagrantes de favorecimento injustificado do contratado” (sem grifos no original) (TCU. Decisão 781/97 – Plenário).

³ FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Contratação Direta Sem Licitação**. 9. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2012. p. 631-633.



"Voto: (...) A esta altura do raciocínio, vale recapitular: para caracterizar [sic] como regular um contrato de prestação de serviços com invocação da inexigibilidade de licitação por força de inviabilidade de competição resultante da situação prevista no inciso II do art. 25, é necessária a presença simultânea de três requisitos: a "notória especialização" da empresa, a singularidade do serviço a ser prestado, e seu enquadramento na lista de serviços técnicos especializados constante do art. 13 da Lei.

Se concordo inteiramente com a instrução nesse particular, dela divirjo entretanto, "*data venia*", quando afirma que somente pode haver uma única - e não mais de uma - empresa com notória especialização em determinado setor de atividade. Não é isso o que dispõe a Lei nº 8.666/93, nos antes comentados inciso II e § 1º do art. 25. O que ali se diz é que tem notória especialização a empresa prestadora de serviço de natureza singular, cujo currículo permita ao administrador inferir que seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado para aquele contrato em especial.

Note-se que o adjetivo "singular" não significa necessariamente "único". O dicionário registra inúmeras acepções, tais como: invulgar, especial, raro, extraordinário, diferente, distinto, notável. A meu ver, quando a lei fala de serviço singular, não se refere a "único", e sim a "invulgar, especial, notável". Escudo essa dedução lembrando que na lei não existem disposições inúteis. Se "singular" significasse "único", seria o mesmo que "exclusivo", e portanto o dispositivo seria inútil, pois estaria redundando o inciso I imediatamente anterior.

Portanto, no meu entender, para fins de caracterizar a inviabilidade de competição e consequentemente a inexigibilidade de licitação, **a notória especialização se manifesta mediante o pronunciamento do administrador sobre a adequação e suficiência da capacidade da empresa para atender ao seu caso concreto. Logo, num determinado setor de atividade, pode haver mais de uma empresa com ampla experiência na prestação de um serviço singular, e pode não obstante ocorrer que, em circunstâncias dadas, somente uma dentre elas tenha "notória especialização": será aquela que o gestor considerar a mais adequada para prestar os serviços previstos no caso concreto do contrato específico que pretender celebrar.** Ressalvadas sempre as hipóteses de interpretações flagrantemente abusivas, defendo assim a tese de que se deve preservar margens flexíveis para que o gestor exerça esse poder discricionário que a lei lhe outorga" (sem grifos no original) (TCU. Acórdão 565/95 – Plenário).

Nota: rol exemplificativo de elementos objetivos que podem ser considerados, no que diz respeito à notória especialização dos profissionais envolvidos na prestação dos serviços:

- a) Metodologia a ser aplicada;
- b) Experiência e habilidade na condução de grupos, frequentemente heterogêneos inclusive no que se refere à formação profissional;
- c) Capacidade de comunicação;
- d) Didática;
- e) Publicações (livros, artigos, coletâneas, etc.);
- f) Titulação;

g) Desempenho anterior.

Dispensa em razão do valor: a participação em treinamentos, cursos e eventos em geral poderá ser contratada por meio de dispensa em razão do valor, desde que atendido ao disposto no art. 24, inc. II, da Lei 8.666/93:

a. valor da contratação inferior ou igual ao limite de R\$ 17.600,00 (dezesete mil e seiscentos reais), somados todos os gastos de mesma natureza a serem assumidos ao longo do correspondente exercício financeiro.

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..."⁴, "... 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".⁵

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."⁶

2. Instrução do processo:

a. De acordo com o art. 26, parágrafo único, da Lei 8.666/93:

a.1 Indicação das razões da escolha do prestador de serviços:

Nota: Joel de Menezes NIEBUHR ao tratar da matéria, assim se manifestou: "... há de se separar duas questões, uma é a escolha do futuro contratado, que não precisa amparar-se decisivamente no preço, outra é a justificativa do preço do futuro contrato, que deve ser compatível com o mercado, em face de pesquisa de preços que é realizada com antecedência e que pode ocorrer independentemente da consulta direta a qualquer fornecedor ou interessado, de acordo com a Instrução Normativa nº 05, da Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, a Administração goza de discricionariedade para a escolha do futuro contratado, desde que de maneira motivada. Sob essa perspectiva, não é obrigatório que em contratação direta haja alguma espécie de disputa entre possíveis interessados. Basta, apenas, que a escolha do futuro contratado seja motivada e que o preço seja compatível com o mercado, o que não depende, insista-se, de cotação direta de preços com outros fornecedores ou interessados"⁷ (sem grifos no original).

⁴ TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário.

⁵ TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário.

⁶ TCU. Acórdão 6.301/10 – Primeira Câmara.

⁷ NIEBUHR, Joel de Menezes. **Dispensa e Inexigibilidade de Licitação Pública**. 4. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2015. p. 79.



Nota: o STF ao tratar da matéria, assim se manifestou:

"Ementa: (...) INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO CARACTERIZADA PELA NOTÓRIA ESPECIALIZAÇÃO DOS PROFISSIONAIS CONTRATADOS, COMPROVADA NOS AUTOS, ALIADA À CONFIANÇA DA ADMINISTRAÇÃO POR ELES DESFRUTADA. PREVISÃO LEGAL. (...) "

2. "Serviços técnicos profissionais especializados" são serviços que a Administração deve contratar sem licitação, **escolhendo o contratado de acordo, em última instância, com o grau de confiança que ela própria, Administração, deposite na especialização desse contratado. Nesses casos, o requisito da confiança da Administração em quem deseje contratar é subjetivo.** Daí que a realização de procedimento licitatório para a contratação de tais serviços - procedimento regido, entre outros, pelo princípio do julgamento objetivo - é incompatível com a atribuição de exercício de subjetividade que o direito positivo confere à Administração para a escolha do "trabalho essencial e indiscutivelmente mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato" (cf. o §1º do art. 25 da Lei 8.666/93). **O que a norma extraída do texto legal exige é a notória especialização, associada ao elemento subjetivo confiança.** Há, no caso concreto, requisitos suficientes para o seu enquadramento em situação na qual não incide o dever de licitar, ou seja, de inexigibilidade de licitação: os profissionais contratados possuem notória especialização, comprovada nos autos, além de desfrutarem da confiança da Administração" (sem grifos no original) (STF. Apelação 348/SC – Tribunal Pleno).

Nota: neste mesmo sentido, vede: STF. Inquérito 3.077/AL – Tribunal Pleno.

Nota: neste mesmo sentido, vede: STJ. Habeas Corpus 228.759/SC – Quinta Turma.

a.2 Justificativa do preço:

Nota: em se tratando da justificativa do preço, em sede de inexigibilidade de licitação, vede o seguinte entendimento da 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" (Orientação Normativa 17/09).

Nota: em se tratando da justificativa do preço, em sede de inexigibilidade de licitação, vede as seguintes manifestações por parte do 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**” (sem grifos no original) (TCU. Acórdão 2.993/18 – Plenário).

“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” (sem grifos no original) (TCU. Acórdão 819/05 – Plenário).

“Relatório: (...) 48. Finalmente, não é demais registrar que, no caso de qualquer contratação direta, o preço ajustado deve ser coerente com o mercado. **No caso específico do treinamento de servidores, acreditamos que o contratante deva certificar-se de que o preço seja compatível com o de outros contratos firmados no âmbito do próprio órgão e da Administração em geral, permitida a graduação em função da excelência do notório especialista contratado**” (sem grifos no original) (TCU. Decisão 439/98 – Plenário).

Nota: Marçal JUSTEN FILHO ao tratar da matéria, assim se manifestou:

“A razoabilidade do preço deverá ser verificada em função da atividade anterior e futura do próprio particular. O contrato com a Administração Pública deverá ser praticado em condições similares com as adotadas pelo particular para o restante de sua atividade profissional. Não é admissível que o particular, prevalecendo-se da necessidade pública e da ausência de outros competidores, eleve os valores contratuais.



Nessa acepção é que se deve entender a expressão “superfaturamento” contida no art. 25, §2º. O superfaturamento não se caracteriza nem como um preço “falso” nem como um lucro excessivo, mas como uma elevação injustificada do valor para execução de uma determinada prestação.”⁸

b. Demonstração da regularidade fiscal perante o FGTS e o INSS: neste sentido, vede: TCU. Acórdão 1.365/10 – Segunda Câmara.

c. Parecer Jurídico: recomendação de análise e aprovação do processo de contratação direta (dispensa ou inexigibilidade) pela Assessoria Jurídica.

Nota: no que diz respeito à análise e aprovação do processo de contratação direta pela Assessoria Jurídica, o entendimento da AGU sobre o assunto varia a depender do valor da contratação:

“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).

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

4. Ratificação do processo pela Autoridade Superior: neste sentido, vede Lei 8.666/93, art. 26, *caput*:

a. Para dispensas de licitação não contempladas pelo art. 24, incs. I e II, da Lei 8.666/93;

b. Para inexigibilidades de licitação.

5. Publicação do ato de ratificação na Imprensa Oficial:

a. Para as dispensas de licitação cujos valores superem os limites do art. 24, incs. I e II, da Lei 8.666/93 (neste sentido, vede: TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário⁹ e Orientação Normativa 34/11 da AGU);¹⁰

⁸ JUSTEN FILHO, Marçal. Op. cit., p. 629-630.

⁹ “Acórdão: (...) 9.2. determinar à Secretaria de Controle Interno do TCU que reformule o “SECOI Comunica nº 06/2005”, dando-lhe a seguinte redação: “a eficácia dos atos de dispensa e inexigibilidade de licitação a que se refere o art. 26 da Lei 8.666/93 (art. 24, incisos III a XXIV, e art. 25 da Lei 8.666/93), está condicionada a sua publicação na imprensa oficial, **salvo se, em observância ao princípio da economicidade, os valores contratados estiverem dentro dos limites fixados nos arts. 24, I e II, da Lei 8.666/93**” (sem grifos no original).

¹⁰ AGU. Orientação Normativa 34/11: “As hipóteses de inexigibilidade (art. 25) e dispensa de licitação (incisos III e seguintes do art. 24) da lei nº 8.666, de 1993, cujos valores não ultrapassem aqueles fixados nos incisos I e II do art. 24 da mesma lei, dispensam a publicação na imprensa oficial do ato que autoriza a contratação direta, em virtude dos princípios da economicidade e eficiência, sem prejuízo da utilização de meios eletrônicos de publicidade dos atos e da observância dos demais requisitos do art. 26 e de seu parágrafo único, respeitando-se o fundamento jurídico que amparou a dispensa e a inexigibilidade.”



b. Para inexigibilidades de licitação cujos valores superem os limites do art. 24, incs. I e II, da Lei 8.666/93 (neste sentido, vede: TCU. Acórdão 1.336/06 – Plenário e Orientação Normativa 34/11 da AGU).