

## **Estudos Preliminares - PRESIDÊNCIA/DIGER/DIADM/COLIC**

### **1. SOLUÇÕES DE MERCADO DISPONÍVEIS À DEMANDA PRETENDIDA:**

O presente estudo, como já informado, refere-se à contratação de empresa especializada para fornecimento de plataforma de conhecimento, capacitação e informação, que envolve a disponibilização de Pesquisa, Editais, Orientações (Telefone – Sistema - WhatsApp), Agenda, Capacitação, Analisador de Balanços, Contador de Prazos, Fornecedores, Banco de Penalidades, Periódicos, Minha Biblioteca, Modelos. O conjunto desses serviços, devem disponibilizados em uma única plataforma, cujas funcionalidades se somam e garantem a melhor qualificação do usuário e, portanto, devem ser contratados em conjunto.

Como dito, no caso de contratações de plataformas de conhecimento claramente está-se diante de um serviço cujas principais características são subjetivas: a intelectualidade. O serviço depende necessariamente da 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).

O **Sollicita** é uma solução técnico-profissional especializada. Reúne, 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 plataformas de conhecimento são serviços técnicos profissionais especializados, pois exigem a atuação técnica, especializada e intelectual de um conjunto de profissionais, que singularizam o serviço.**

O **Sollicita** é singular justamente porque sua essência se compõem da atuação intelectual de um conjunto de profissionais. O conteúdo do produto 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.

**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 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.

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) grandes eventos na área de compras públicas, com resultados satisfatório reconhecidos pelo público participante, são eles, **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 seleto 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 a 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 técnica 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 **Sollicita** 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, Paineis 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, em especial o **Sollicita**, 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, inclusive o **Sollicita**, 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.

## 2. JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TIPO DE SOLUÇÃO A CONTRATAR:

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 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 – TCU, já de longa data vem reconhecendo a necessidade de qualificação e capacitação dos agentes públicos 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.”

Não sem motivo essas recomendações, 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.

No dia a dia, o servidor precisa conhecer e aplicar o regime próprio 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 envolvendo o uso do dinheiro público, além de minimizar a possibilidade de responsabilizações e condenações é, sem sombra de dúvidas, o investimento em conhecimento.

O Grupo Negócios Públicos apresenta as melhores soluções em matéria de qualificação, capacitação e suporte e orientação técnica, quando se fala em licitações, contratos, contratação direta, governança, gestão de riscos, compliance e temas correlatos, uma vez que é referência nacional.

Um das soluções do Grupo Negócios Públicos é o serviço **Sollicita**. O **Sollicita** engloba, em uma única plataforma online: (i) um grande acervo de informações técnicas para pesquisa, como artigos doutrinários, decisões dos Tribunais de Contas, dos órgãos judiciários, notícias, entre outros (ii) orientação técnica, que envolve tanto um número delimitado de consultorias contratadas, para que a Administração sane suas principais dúvidas, diretamente, por escrito, com o corpo técnico do Grupo Negócios Públicos, quanto o acervo ao banco de solicitações selecionadas, já respondidas; (iii) capacitação continuada, que engloba a disponibilização dos vídeos das palestras realizadas nos maiores eventos de contratação pública do país, que são realizados pelo Grupo Negócios Públicos, como Congresso Brasileiro de Pregoeiros, Pregão Week, Contratos Week, Congresso Brasileiro de Compras Públicas, Congresso Brasileiro de Governança, além de vários webnars, lives, podcasts e da transmissão ao vivo de algumas palestras na hora em que estão acontecendo, nos eventos; (iv) quatro periódicos, quais sejam: Licicon (publicação técnica mensal, com conteúdo completo e exclusivo sobre licitações e contratos), Negócios Públicos (destinada aos setores públicos federal, estaduais e municipal, contém temas de extrema relevância para a prática dos servidores na área de licitações e compras públicas), O Pregoeiro (a revista O Pregoeiro é um guia útil com foco na modalidade licitatória do tipo pregão, com informações e entrevistas adicionais sobre licitações em geral como RDC, SRP, entre outros) e Governança Pública (abordagem inédita e inovadora sobre governança pública) (v) modelos de editais, contratos, termos de referência, manuais, listas de verificação, estudos técnicos preliminares e outros documentos; (vi) analisador de balanço financeiro; (vii) banco de fornecedores; (viii) banco de penalidades, (v) contador de prazos, entre outras funcionalidades.

Em suma, o **Sollicita** é uma ferramenta online, completa, de amplo alcance, ideal para a qualificação, capacitação e suporte ao agente público, em matéria de contratação pública e governança pública, além de assuntos correlatos. É capaz de apoiar servidores envolvidos em qualquer uma das funções e etapas da contratação, mostrando-se como um excelente investimento em qualificação de todo o grupo de servidores da Administração, com ótimo custo-benefício, porque com um valor bastante acessível, toda a equipe pode ser qualificada, capacitada, atualizada e receber suporte constante para a tomada das decisões do dia-a-dia.

Um diferencial, e serviço opcional, dentro do **Sollicita**, é o serviço de orientação técnica. Ao contratar esse serviço, a Administração conta com um corpo técnico altamente qualificado para auxiliar na resolução dos mais variados e complexos problemas em matéria de contratação pública. Além disso, pode ter acesso a um banco de solicitações já respondidas e formatadas como material de apoio, disponível na plataforma. Veja, na condução dos processos de licitações e contratos muitas são as dúvidas e as dificuldades, que muitas vezes são inéditas e que precisam ser rapidamente solucionadas. As alterações legislativas e o volume de entendimentos dos órgãos de controle e da jurisprudência potencializam as polêmicas. Pela diversidade e abrangência do tema, a solução para essas situações nem sempre está pronta. O serviço de orientação técnica, que pode ser ofertado dentro do produto **Sollicita**, é um suporte valioso na tomada das decisões, porque é totalmente personalizado, atende à situação específica trazida pelo cliente, por meio da construção de uma solução. Cada solução é construída e é exclusiva, elaborada com qualidade pelo corpo técnico do Grupo, liderado por uma das maiores palestrantes na área de contratação pública, Larissa Panko, que acumula anos de vivência com os mais variados assuntos, problemas e polêmicas na seara da contratação pública. Assim, o Grupo está preparado para auxiliar a Administração na criação e condução das soluções necessárias para os mais complexos problemas vivenciados.

Nesse toar, cumpre dizer que o serviço de orientação técnica se coloca como apoio, suporte à tomada de

decisões. Não se trata de fazer as vezes da assessoria do órgão, mas de apoiar, munir de informações, trazer uma opinião, trocar ideias e ampliar a gama de possibilidades de soluções para um determinado problema, considerando a vivência e experiência específicas vivenciadas pelo corpo técnico do Grupo, no assunto contratação pública, nas suas mais variadas nuances.

Outro grande diferencial da ferramenta, exclusivo, sem dúvida, são os conteúdos de capacitação. Não há conhecimento de outra ferramenta no mercado que disponibilize a oportunidade de se capacitar por meio do acesso ao conteúdo das palestras ministradas nos melhores eventos sobre contratação pública do país, com os mais renomados palestrantes (Ministro Aroldo Cedraz, Ministro José Augusto Nardes, Ministro Benjamin Zymler, Joel de Menezes Niebuhr, Daniel Ferreira, Marcus Bittencourt, Jorge Ulisses Jacoby Fernandes, Renato Fenili, Jair Santana, José Anacleto Abduch, Jonas Lima, Larissa Panko, entre inúmeras outras autoridades em matéria de contratação pública, no país).

O conjunto ofertado, faz do **Sollicita** a melhor solução, atualmente, em matéria de contratação pública, a mais completa, a de maior eficiência e a que oferece o melhor benefício-custo, sendo concebida e comercializada exclusivamente pelo Grupo Negócios Públicos.

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.

## **2.1. PREÇOS REFERENCIAIS:**

2.1.1. Os preços referenciais **são apenas de caráter informativo**, sem qualquer efeito no julgamento das propostas, e sem a eles vincular o proponente, correspondendo aos preços que serviram de base para a escolha do tipo de solução a contratar.

2.1.2 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.

2.1.3. O valor do plano OURO é de R\$ 8.990,00 (oito mil novecentos e noventa reais), o qual deverá ser realizado em parcela única.

## **2.2. PREVISÃO ORÇAMENTÁRIA:**

A contratação pretendida não está prevista no plano de contratação do Tribunal de Justiça do Estado do Tocantins para o exercício de 2022, contudo se faz necessária neste momento devido as alterações trazidas pela Nova Lei de Licitações n.º 14.133/2021.

## **2.3. ALINHAMENTO AO PLANO DE LOGÍSTICA SUSTENTÁVEL:**

Esta unidade demandante procedeu a análise da descrição do objeto de acordo com o Plano de Logística Sustentável do Tribunal, com o auxílio do Núcleo de Gestão Socioambiental (NUGES).

## **3. UNIFICAÇÃO DE AQUISIÇÕES OU CONTRATAÇÕES QUE TENHAM OBJETOS DE MESMA NATUREZA:**

Não há contratação semelhante.

#### 4. ANÁLISE DA VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO:

Diante do apresentado neste Estudo Preliminar, evidencia-se que a contratação pretendida é **VIÁVEL**, uma vez que a mesma se mostra indispensável, neste momento para o Poder Judiciário, visando promover a capacitação e atualização permanentes dos servidores que atuam nas áreas de compras públicas e de contratos, conforme item 1 do Documento de Oficialização da Demanda - DOD, evento nº 4084082.



Documento assinado eletronicamente por **Moacir Campos de Araujo, Presidente da Comissão de Licitação**, em 31/01/2022, às 19:58, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



A autenticidade do documento pode ser conferida no link <http://sei.tjto.jus.br/verifica/> informando o código verificador **4110483** e o código CRC **6CE5E963**.