

# A Importância do Planejamento nas Contratações Públicas: Prevenção de Falhas e Efetividade nos Resultados<sup>1</sup>

*Claudia Lucio de Medeiros<sup>2</sup>*

## RESUMO

O processo de contratação pública compreende três fases importantes: planejamento, seleção da melhor proposta, e execução contratual. A nova visão de processo centraliza a ideia de que o planejamento consiste na etapa mais importante, porquanto todas as demais estarão condicionadas à descrição correta e adequada do que se pretende contratar. Do contrário, um planejamento inadequado acarreta incidentes indesejáveis, como aditamentos contratuais desnecessários, contratações emergenciais decorrentes de desídia ou má gestão, dentre outras práticas arbitrárias e lesivas ao dinheiro público. Este artigo apresenta uma abordagem sobre os principais aspectos inerentes ao processo de contratação pública. A metodologia utilizada deu-se por meio de levantamento da legislação vigente, assim como das melhores práticas recomendadas pela doutrina e jurisprudência. Por meio do presente estudo, infere-se que é necessário reconhecer a importância do planejamento no processo de contratação pública, porque viabiliza a boa gestão dos recursos públicos, mediante a prevenção de falhas e supressão de incertezas.

**Palavras-chave:** *Contratação Pública. Planejamento. Prevenção de Falhas.*

---

<sup>1</sup> Data de recebimento: 30/10/2017. Data de aceite: 19/01/2018.

<sup>2</sup> Servidora do Ministério Público do Estado do Ceará, lotada na Comissão Permanente de Licitação. Graduada em Ciências da Computação, pela Universidade Estadual do Ceará – UECE. Graduada em Direito, pela Universidade de Fortaleza – UNIFOR. Especialista em Direito Público com foco em Direito Processual, pela Faculdade Darcy Ribeiro. Especialização em andamento em Licitações e Contratações Públicas, pelo Centro Universitário 7 de Setembro. E-mail: cldmedeiros@yahoo.com.br

## 1 INTRODUÇÃO

A Administração Pública necessita contratar particulares para assegurar o atendimento a demandas essenciais básicas, que viabilizem a execução de suas atividades institucionais direcionadas à satisfação do interesse público. É o que ocorre, por exemplo, na aquisição de bens e produtos, prestação de serviços, locação de imóveis, realização de obras e reformas, dentre várias outras situações.

Ao contrário dos particulares, que possuem ampla liberdade de escolha, o Poder Público não pode contratar diretamente com particulares (salvo hipóteses excepcionais previstas em lei), uma vez que o gasto de verbas públicas requer uma série de regras e procedimentos a serem executados de forma padronizada, os quais refletem a necessidade de rigoroso controle da aplicação do dinheiro público.

A expressão “contratação pública” possui sentido abrangente, sendo equivocado considerá-la como o contrato administrativo celebrado entre a Administração e o particular, ou, ainda, como o procedimento licitatório realizado pela instituição.

A finalidade essencial do processo de contratação pública é satisfazer a necessidade da Administração, obtendo-se a melhor relação custo-benefício mediante tratamento isonômico a terceiros interessados em firmar contrato com o Poder Público.

A licitação consiste no procedimento administrativo que visa à seleção da proposta mais vantajosa, devendo balizar-se por determinados princípios e regras objetivas, respeitando-se, ainda, a isonomia entre os participantes.

O processo de contratação pública, por sua vez, compreende as seguintes fases: o planejamento daquilo que a Administração pretende adquirir (fase interna); a seleção da proposta mais vantajosa, apurando-se, além disso, as condições pessoais dos licitantes (fase externa); e, por fim, a fase contratual, na qual a obrigação é cumprida pelo contratado, que, por sua vez, recebe a contraprestação da Administração.

Sem o conhecimento efetivo e preparo formal dos procedimentos necessários à contratação almejada, a Administração poderá estipular exigências inúteis e desnecessárias, que acarretem práticas arbitrárias e lesivas ao dinheiro público.

Com efeito, verifica-se que as principais falhas nos processos de contratação decorrem de planejamento inadequado ou mesmo ausente, resultando em diversos incidentes indesejáveis, como obras inacabadas, aditamentos contratuais desnecessários, contratações emergenciais decorrentes de desídia ou má gestão, prazos de vigência contratual prorrogados de forma excepcional, dentre várias outras problemáticas que podem acarretar a responsabilização dos agentes públicos envolvidos.

A efetividade dos resultados no processo de contratação, ou seja, o atendimento à necessidade da Administração associado ao menor dispêndio de recursos financeiros, normalmente decorre de um planejamento adequado, que deve envolver os seguintes aspectos fundamentais: identificação da necessidade, definição integral do encargo (obrigação), redução dos possíveis riscos e fixação adequada das regras para seleção da melhor proposta, a serem previstas no instrumento convocatório.

Em síntese, o presente trabalho faz uma abordagem sobre os principais aspectos inerentes ao processo de contratação pública, consistentes na elaboração do Termo de Referência / Projeto Básico, da pesquisa de preços, e na descrição do objeto, os quais foram relacionados em subtópicos. A metodologia utilizada deu-se por via de um levantamento da legislação vigente, e das melhores práticas recomendadas pela doutrina e jurisprudência.

## **2 A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO NAS CONTRATAÇÕES**

A atividade contratual do Estado foi basicamente regulada por duas leis fundamentais: a Lei 8.666/1993, considerada a lei geral de

licitações, que possui uma ampla disciplina para todos os tipos de contratação, e a Lei 10.520/2002, que introduziu a modalidade pregão e deve ser utilizada para aquisição de bens e serviços comuns. Todavia, em ambos os casos percebe-se a omissão do legislador pátrio em tratar do planejamento, uma vez que o maior enfoque foi direcionado ao procedimento licitatório, que consiste na fase externa do processo de contratação, e no caso da Lei 8.666/93, também vieram disciplinadas as normas para celebração de contratos com a Administração Pública.

A importância da fase interna nos processos de contratação pública restou inicialmente evidenciada no art. 2º da Instrução Normativa 02/2008 (editada pela Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão - SLTI/MPOG), a qual tratava das regras e diretrizes para a contratação de serviços (continuados ou não), mas que veio recentemente a ser revogada pela Instrução Normativa nº 05 de 2017, publicada em 26 de maio de 2017, por parte do MPOG. O art. 2º da IN 02/2008 previa o seguinte:

Art. 2º As contratações de que trata esta Instrução Normativa deverão ser precedidas de planejamento, em harmonia com o planejamento estratégico da instituição, que estabeleça os produtos ou resultados a serem obtidos, quantidades e prazos para entrega das parcelas, quando couber.

Atualmente, a nova IN 05/2017 dispõe de forma bem definida e explícita sobre o planejamento da contratação, que passou a receber tratamento próprio, em mesmo grau de importância que as demais etapas, quais sejam, a seleção do fornecedor e a gestão do contrato.

Mendes (2012, p. 29-30) assevera que a nova visão de contratação pública considera o processo de forma ampla, integrada e com precisão, além de estruturada em três fases distintas: a fase interna, de planejamento; a fase externa, que seleciona a melhor proposta

para a Administração, em termos de custo-benefício; e a terceira fase, de execução contratual.

A fase interna destina-se a realizar o planejamento da contratação, a definir o melhor modelo, a fixar o encargo, a reduzir os possíveis riscos e a formalizar todas as condições no edital. A fase externa visa a apurar as condições pessoais dos licitantes e a identificar a melhor relação benefício-custo para a Administração. Na fase contratual, o encargo é cumprido pelo contratado e a remuneração (preço) é paga pela Administração. (MENDES, 2012, p. 30)

A nova visão do processo de contratação centraliza-se na ideia de que é o planejamento a fase mais importante, ao contrário da visão tradicional, que prioriza a licitação (fase externa) ou o contrato administrativo.

O mesmo autor esclarece, ainda, que é principalmente na fase de planejamento que surgem os grandes problemas e dificuldades que terão de ser enfrentados, tratando-se da fase mais importante, e da qual as outras fases dependem. Neste sentido assevera:

Essa nova visão parte da certeza de que é o planejamento (fase interna) que condiciona todas as demais fases e etapas do processo e determina ou não o sucesso da contratação. Logo, ela é a mais importante de todas as três fases, e não a licitação ou o contrato, como se imagina em razão da visão tradicional. (MENDES, 2012, p. 30).

Segundo Vareschini ([201-], p.01), a melhor forma de evitar as falhas mais frequentes nos processos de contratação, ocorre mediante um planejamento minucioso, que permita à Administração, em síntese:

- a) identificar suas principais necessidades;
- b) definir adequadamente os quantitativos que serão necessário para o atendimento da demanda;
- c) averiguar a periodicidade da contratação e o cabimento do

Sistema de Registro de Preços;

d) delimitar adequadamente o objeto, definindo características específicas que atendam a necessidade da instituição, mas com a devida cautela para não restringir indevidamente a competitividade;

e) realizar ampla pesquisa de mercado para estimar o preço da contratação.

Para o alcance desses objetivos, torna-se imprescindível a elaboração do Termo de Referência, o qual servirá de parâmetro para a elaboração do Edital, e deverá descrever, de forma precisa e adequada, quais as necessidades da Administração e os termos da contratação almejada.

## **2.1 Termo de Referência e Projeto Básico**

Termo de Referência é um documento formal, prévio ao procedimento licitatório, no qual deve constar todas as informações essenciais à pretensa contratação, como a descrição pormenorizada do objeto, a justificativa da necessidade e as principais obrigações entre as partes. Representa um dos instrumentos mais importantes do planejamento, em qualquer espécie de contratação, uma vez que repercute em todas as etapas posteriores, de forma positiva ou negativa, a depender da qualidade de seu conteúdo.

Termo de Referência deve conter todos os elementos capazes de definir o objeto, de forma clara, concisa e objetiva, bem assim com nível de precisão adequado para caracterizar o bem ou o serviço.

Tem função similar à do projeto básico exigido para as demais modalidades de licitação, porém de forma mais simples, em razão da natureza comum que deve revestir o objeto a ser contratado por pregão. (BRASIL, 2010, p. 79).

Esse documento deverá ser elaborado pelo setor requisitante da demanda, em conjunto com a área de compras, e aprovado pela

autoridade competente responsável pela autorização do procedimento licitatório.

A expressão “termo de referência” somente surgiu no momento de regulamentar a modalidade pregão, a partir do Decreto nº 3.555/2000, precisamente através dos incisos I e II do art. 8º, que assim dispõem:

Art. 8º A fase preparatória do pregão observará as seguintes regras:

I - a definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem ou frustrem a competição ou a realização do fornecimento, devendo estar refletida no termo de referência;

II - o termo de referência é o documento que deverá conter elementos capazes de propiciar a avaliação do custo pela Administração, diante de orçamento detalhado, considerando os preços praticados no mercado, a definição dos métodos, a estratégia de suprimento e o prazo de execução do contrato;

(...)

Por conseguinte, o Decreto nº 5.450/2005, que veio a regulamentar o pregão na forma eletrônica, também apresentou a seguinte definição para Termo de Referência:

Art. 9º Na fase preparatória do pregão, na forma eletrônica, será observado o seguinte:

(...)

§ 2º O termo de referência é o documento que deverá conter elementos capazes de propiciar avaliação do custo pela administração diante de orçamento detalhado, definição dos métodos, estratégia de suprimento, valor estimado em planilhas de acordo com o preço de mercado, cronograma físico-financeiro, se for o caso, critério de aceitação do objeto, deveres do contratado e do contratante, procedimentos de fiscalização e gerenciamento do contrato, prazo de execução e sanções, de forma clara, concisa e objetiva.

Antes disso, nem a Lei 8.666/1993 nem a Lei 10.520/2002 utilizaram essa expressão. No caso da lei geral de licitações, o termo

utilizado foi “Projeto Básico”, conforme definição prevista no art. 6º, inciso IX:

Art. 6º Para os fins desta Lei, considera-se:

(...)

IX - Projeto Básico - conjunto de elementos necessários e suficientes, com nível de precisão adequado, para caracterizar a obra ou serviço, ou complexo de obras ou serviços objeto da licitação, elaborado com base nas indicações dos estudos técnicos preliminares, que assegurem a viabilidade técnica e o adequado tratamento do impacto ambiental do empreendimento, e que possibilite a avaliação do custo da obra e a definição dos métodos e do prazo de execução.

O art. 7º, §2º, inciso I daquele mesmo dispositivo legal, por sua vez, determinou a existência de Projeto Básico para os casos de obras e serviços em geral; todavia, no que se refere à aquisição de bens, não houve exigência expressa dessa espécie de documento, mas de adequada caracterização do objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento.

A partir do exposto, observa-se que “Projeto Básico” foi a expressão utilizada na lei geral de licitações, enquanto “Termo de Referência” foi o termo apresentado, inicialmente, pelo Decreto nº 3.555/00 que regulamentou o pregão, e, posteriormente, pelo Decreto nº 5.450/05 que regulamentou o pregão na forma eletrônica, sendo esta a principal diferença entre as expressões. Todavia, ambas possuem, em essência, a mesma finalidade, que consiste em definir o objeto da contratação de forma clara, sucinta e suficiente, trazendo todas as informações necessárias e relevantes à contratação.

A elaboração do Termo de Referência é uma atividade por vezes complexa, que requer estudos específicos sobre o objeto e quanto às práticas do mercado. Eventuais falhas, omissões ou exigências desnecessárias nesse documento podem ocasionar licitações ineficazes, restrição indevida da competição, ou, ainda, acarretar o desperdício de recursos públicos, pelo risco de se afastar propostas



mais vantajosas à Administração. Portanto, é recomendável que o Termo de Referência seja elaborado por um profissional ou equipe multidisciplinar, que detenha amplo conhecimento sobre as especificações do produto que se tenciona adquirir, ou do serviço que se pretende contratar, a fim de se evitarem incidentes posteriores que comprometam o sucesso da contratação.

## 2.2 Descrição do Objeto

A definição do objeto representa uma das atividades mais complexas e relevantes no processo de contratação, uma vez que possui relação direta com outras providências importantes de etapas distintas. Em razão do objeto e de sua natureza, define-se a modalidade da licitação, o valor estimado da contratação, assim como exigências relacionadas aos requisitos de qualificação técnica e econômico-financeira.

A lei geral de licitações, em seu artigo 14, dispõe o seguinte:

Art. 14. Nenhuma compra será feita **sem a adequada caracterização de seu objeto** e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa. (grifo nosso).

Do exposto, infere-se que nenhuma aquisição de bens deverá ser deflagrada pela Administração sem a prévia definição daquilo que se pretende adquirir, e sem a devida previsão de recursos para a realização da despesa.

De acordo com Mendes (2012, p.50), existe um princípio fundamental que deve nortear o regime jurídico pertinente às contratações públicas, denominado “princípio da adequação” ou ainda “princípio da adequação das exigências à necessidade”. Segundo o autor, “tal princípio traduz a ideia de que tudo o que for indispensável para garantir a necessidade pode ser exigido na definição do encargo/objeto”.

Sobre a descrição do objeto, Vareschini ([201-], p.07) alerta que é necessário evitar dois graves problemas: uma descrição muito genérica, que implicaria no risco de contratar algo não almejado, e, por outro lado, uma descrição muito específica que pudesse ensejar o direcionamento da licitação ou a restrição indevida da competitividade.

Desta forma, a fim de evitar qualquer problemática mencionada alhures, é imprescindível que o setor requisitante investigue com acuidade o objeto que pretende contratar, assim como as respectivas soluções disponíveis no mercado, atendo-se fielmente à efetiva necessidade da Administração.

Outro princípio importante a ser utilizado na definição do objeto trata da necessidade de padronização, prevista no art. 15, inciso I da Lei 8.666/93. A uniformização de produtos propicia maior eficiência ao serviço público, e também a redução dos custos, mediante obtenção de propostas mais econômicas e vantajosas.

Outra recomendação relevante, com base no art. 15, §7º inciso I da Lei geral de licitações, diz respeito à vedação da indicação de marcas específicas, salvo se houver justificativa técnica plausível. Neste sentido converge a jurisprudência do TCU:

A indicação de marca no edital deve estar amparada em razões de ordem técnica, de forma motivada e documentada, que demonstrem ser aquela marca específica a única capaz de satisfazer o interesse público. (Acórdão 113/2016 Plenário, rel. Min. Bruno Dantas, 27/01/2016).

A restrição quanto à participação de determinadas marcas em licitação deve ser formal e tecnicamente justificada nos autos do procedimento licitatório. (Acórdão 4476/2016 – 2ª Câmara, rel. Min. Ana Arraes, 12/04/2016).

A fim de afastar a escolha de serviços ou produtos intencionalmente direcionados, ou, ainda, em função de preferências pessoais, em regra a Administração não pode descrever o objeto com a indicação de marcas específicas. Todavia, essa exigência não deve ser confundida quando a Administração faz menção à marca de referência, com a inclusão posterior de expressões do tipo “ou similar”,

“ou equivalente”, “ou de melhor qualidade”.

Em síntese, qualquer exigência na especificação do objeto que possa restringir a competitividade, deve ser devidamente justificada nos autos, de modo a comprovar a efetiva necessidade dessa exigência para a consecução dos objetivos almejados pela Administração.

Impende salientar também a previsão constante no art. 23, §1º da Lei 8.666/93, que trata do parcelamento do objeto. A fim de ampliar a competitividade do certame e possibilitar um melhor aproveitamento dos recursos disponíveis, a Administração deve buscar o parcelamento do objeto, quando o mesmo for divisível, e não houver prejuízo para a totalidade da licitação. Senão vejamos:

O § 1º do art. 23 da Lei n.º 8666/93 estabelece a possibilidade de a Administração fracionar o objeto em lotes ou parcelas desde que haja viabilidade técnica e econômica. Nos termos do § 2º, o fracionamento da contratação produz a necessidade de realização de diversas licitações. O fundamento do parcelamento é, em última instância, a ampliação da competitividade que só será concretizada pela abertura de diferentes licitações. Destarte, justifica-se a exigência legal de que se realize licitação distinta para cada lote do serviço total almejado. (Acórdão 2393/2006, Plenário, rel. Min. Benjamin Zymler, 06/12/2006).

Embora a regra seja o fracionamento do objeto, essa medida somente se justifica e encontra respaldo na lei, quando houver viabilidade técnica e, principalmente, vantagem econômica para a Administração.

### **2.3 Pesquisa de Preços**

O valor da contratação deve ser estimado por meio de pesquisa de mercado. Essa providência possibilita a Administração averiguar a existência de recursos orçamentários para o custeio das despesas, além de aferir a exequibilidade das ofertas apresentadas. Neste último caso, a definição do valor de referência servirá como parâmetro

objetivo para julgamento das propostas apresentadas pelos licitantes.

Pesquisa de preços é procedimento prévio e indispensável à verificação de existência de recursos suficientes para cobrir despesas decorrentes de contratação pública. Serve de base também para confronto e exame de propostas em licitação. Pesquisar preços é procedimento obrigatório e prévio à realização de processos de contratação pública” (BRASIL, 2010, p. 87).

A forma de pesquisa usualmente adotada pela Administração, porém bastante criticada, consiste em formular consultas diretamente a eventuais fornecedores. Ocorre que, não raras vezes, os orçamentos são apresentados com valores superfaturados, não condizentes com a realidade do mercado. Portanto, a fim de evitar falhas na estimativa de preços, é recomendável que a Administração utilize outros parâmetros em suas pesquisas, como por exemplo, Atas de Registro de Preços vigentes de outros órgãos, Contratos, sistema Banco de Preços, dentre outros.

Sobre o assunto, importa trazer à baila as seguintes decisões do TCU:

Especificações imprecisas, inadequada pesquisa de preços, desclassificação de empresa sem apontar todos os itens do edital não atendidos, incoerência nas respostas apresentadas pelo pregoeiro, adjudicação à empresa vencedora com valores significativamente superiores aos ofertados pela recorrente levam à determinação de anulação do edital”. (Acórdão 1375/2007-Plenário, rel. Min. Guilherme Palmeira, 11/07/2007).

Não é admissível que a pesquisa de preços de mercado feita pela entidade seja destituída de juízo crítico acerca da consistência dos valores levantados, máxime quando observados indícios de preços destoantes dos praticados no mercado. (Acórdão 1108/2007-Plenário, rel. Min. Raimundo Carreiro, 06/06/2007).

É imprescindível a fixação, no edital, dos critérios de aceitabilidade de preços unitários e globais, em face do disposto no art. 40, inciso X, c/c o art. 43, inciso IV, da Lei nº 8.666/1993. Não é possível licitar obras e serviços sem que o respectivo orçamento detalhado, elaborado pela

Administração, esteja expressando, com razoável precisão quanto aos valores de mercado, a composição de todos os seus custos unitários, nos termos do art. 7º, § 2º, inciso II, da Lei nº 8.666/1993, tendo-se presente que essa peça é fundamental para a contratação pelo preço justo e vantajoso, na forma exigida pelo art. 3º da citada lei. (Acórdão 2014/2007 Plenário, rel. Min. Valmir Campelo, 26/09/2007).

Os procedimentos administrativos básicos à realização da pesquisa de preços para a aquisição de bens e contratação de serviços em geral foram tratados na Instrução Normativa nº 5, de 27 de junho de 2014, (editada pela Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão – SLTI/MPOG), a qual veio a ser alterada, posteriormente, pela Instrução Normativa nº 3, de 20 de abril de 2017, por parte do MPOG.

### **3 CONCLUSÃO**

O planejamento consiste em etapa de grande importância nos processos de contratações pública, porquanto eventuais falhas nessa fase poderão ocasionar resultados inexitosos, ou, ainda, vultoso desperdício de dinheiro público.

O cotidiano das contratações públicas brasileiras reflete muitas falhas no planejamento, com obras inacabadas, ou reiteradas alterações contratuais, seja decorrente da má especificação do objeto a ser contratado, seja pela falta de preparo e profissionalismo dos agentes públicos envolvidos.

Um termo de referência bem elaborado, no qual se verifique uma descrição correta e adequada do objeto, certamente será fundamental para a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração, em termos de melhor custo-benefício.

Por outro lado, uma pesquisa de preços mal elaborada poderá resultar em licitações inexitosas, ou, inclusive, em contratações des-

vantajosas à Administração, com a utilização de preços superiores àqueles efetivamente praticados no mercado.

A fim de prevenir a ocorrência de falhas e assegurar efetividade dos resultados nos processos de contratação, torna-se imprescindível o conhecimento e adoção das regras e melhores práticas relativas à fase de planejamento, principalmente por parte da área demandante da contratação, que deve sempre contar com o apoio das áreas técnica, jurídica, e de compras da instituição.

A atividade de planejar não é algo fácil, mas, ao contrário, é considerada a fase mais complexa e difícil no processo de contratação, que requer conhecimento e muita informação por parte dos responsáveis em realizá-la, e irá condicionar o sucesso das etapas posteriores.

Portanto, para comprar bem, com qualidade e preço justo, é necessário reconhecer a importância da fase interna no processo de contratação pública, uma vez que viabiliza a boa gestão dos recursos públicos, mediante prevenção de falhas e supressão de incertezas.

## **THE IMPORTANCE OF PUBLIC PROCUREMENT PLANNING: FAILURE PREVENTION AND EFFECTIVENESS IN RESULTS**

### **ABSTRACT**

*The public procurement process comprises three important phases: planning, selection of the best proposal, and contractual execution. The new process vision centralizes that planning is the most important step, since all others will be conditioned to the correct and adequate description of what's intended to be contracted. Otherwise, inadequate planning results undesirable incidents, such as unnecessary contractual additions, emergency contracting resulting from degrading or mismanagement, among other arbitrary practices and harmful to public money. This article presents a study about main aspects inherent in the public procurement process. The methodology used was based on a survey of*

*current legislation, as well as the best practices recommended by the doctrine and jurisprudence. Through the present study, it's inferred that it is necessary to recognize the importance of planning in the public procurement process, since it makes possible the good management of public resources, through prevention of failures and suppression of uncertainties.*

**Key-Words:** *Public Procurement. Planning. Failure Prevention.*

## REFERÊNCIAS

BRASIL. Decreto n ° 3.555, de 8 de agosto de 2000. Aprova o Regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. **DOU** de 9 de ago. 2000.

\_\_\_\_\_. Decreto n ° 5.450, de 31 de maio de 2005. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. **DOU** de 1º de jun. 2005.

\_\_\_\_\_. Lei Federal n ° 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. **DOU** de 22 de jun. 1993.

\_\_\_\_\_. Lei Federal n ° 10.520, de 17 de julho de 2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. **DOU** de 17 de jul. 2002.

\_\_\_\_\_. **Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.** Instrução Normativa n° 05, de 26 de maio de 2017. Dispõe sobre as regras e diretrizes do procedimento de contratação de serviços sob o regime de execução indireta no âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional.

## SÍTIOS ELETRÔNICOS

MENDES, Renato Geraldo. **O Processo de Contratação Pública – Fases, Etapas e Atos.** 1ª ed. Curitiba: Zênite, 2012. 29-30; 50p.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e Contratos:** orientações e jurisprudência do TCU. – 4. ed. Brasília: TCU, Secretaria-Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010. 79;87p. Disponível em: <<http://portal.tcu.gov.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?inline=1&fileId=8A8182A24D6E86A4014D72AC81CA540A>>. Acesso em: 06 fev.2018.

VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Planejamento das Contratações e a Elaboração do Termo de Referência.** [201-]. Disponível em: <[https://www.jmleventos.com.br/pagina.php?area=coluna-juridica&acao=download&dp\\_id=97](https://www.jmleventos.com.br/pagina.php?area=coluna-juridica&acao=download&dp_id=97)>. Acesso em: 23 out.2017.