

TIPOS DE LICITAÇÃO

José Carlos de Oliveira

Professor de Direito Administrativo na graduação e no Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da Unesp/Franca

1. INTRODUÇÃO

Tipo de licitação é a denominação que a legislação conferiu ao critério que a Administração deve adotar para julgar e definir qual proposta melhor satisfaz o interesse público. Nas palavras de Celso Antônio Bandeira de Mello (MELLO, 2006), “a lei denomina “tipos de licitação” ao que, na verdade, são os distintos critérios fundamentais de julgamento por ela estabelecidos para obras, serviços e

compras (não para concurso e leilão), vedada a criação de outros (art. 45, § 5º)”, ainda que por meio da conjugação dos critérios legais existentes.

A Lei 8.666/93 (BRASIL, 1993) elenca os seguintes tipos de licitação:

- I - Menor preço;
- II - Melhor técnica;
- III - Técnica e preço;
- IV - Maior lance ou oferta.

É obrigatória a expressa previsão, no ato convocatório do certame, do tipo de licitação que será adotado no procedimento licitatório. A ausência desta previsão acarreta a nulidade da licitação, a qual pode ser declarada independentemente de manifestação de algum interessado. Mas isso não é suficiente, pois, além de prever o tipo de licitação, deverão ser indicados diversos outros aspectos no corpo do edital que possibilitem aos licitantes e órgãos de controle aferir quais os critérios de julgamento adotados. Assim, consoante explica Di Pietro (2012, p. 422-23):

Podem ser indicados critérios relativos a prazo, qualidade, rendimento, tipo de material e outros expressamente previstos, vedado levar em consideração qualquer elemento, critério ou fator sigiloso, secreto, subjetivo ou reservado que possa ainda que indiretamente elidir o princípio da igualdade entre os licitantes.

A Administração deve ter cautela ao escolher o tipo de licitação que melhor se amolda ao interesse público perseguido, pois, cada um dos tipos possui peculiaridades procedimentais que não se confundem. Assim, se do tipo de licitação adotado pelo Edital não for adequado ao caso, ou seja, não for compatível com o objeto que pretende contratar, o certame deverá ser anulado pela própria Administração, que iniciará outro procedimento, com as devidas correções.

Também é preciso verificar se o tipo de licitação é compatível com a modalidade licitatória que será adotada, pois cada tipo de licitação possui características peculiares que podem inviabilizar sua utilização em determinadas modalidades. Nesse sentido, explica Marçal Justen Filho (2012b, p. 377):

O leilão é uma modalidade que pressupõe licitação de tipo maior lance. O concurso é uma licitação julgada, usualmente, pelo critério de melhor técnica, mas com estrutura muito diversa daquela consagrada na Lei 8.666/93.

Já a concorrência se presta a qualquer tipo de licitação. A tomada de preços, o convite e o pregão são adequados à licitação de menor preço. Mas não seria impossível cogitar de uma tomada de preços para licitação de técnica e preço ou de melhor técnica. A hipótese de convite com tipo melhor técnica ou técnica e preço não se figura como ilegal, mas é pouco recomendável, visto que a sumariedade do procedimento do convite é incompatível com o exame dos requisitos de técnica.

Embora o edital deva anunciar qual o tipo de licitação adotado, isso não significa que o contrário não possa se concluir do seu conteúdo. Com base nisso, imaginemos que certo edital de licitação contenha dispositivo afirmando a adoção, por exemplo, do tipo “menor preço”; só que no corpo desse mesmo edital há diversas exigências técnicas que serão utilizadas para a escolha da melhor proposta, em conjunto com o critério financeiro. Ora, nesse caso, apesar

de o edital prever o tipo “menor preço”, sua análise conduz à conclusão de que, na verdade, o tipo adotado foi o de “técnica e preço”, e este é que deverá ser considerado.

1.1. Menor Preço

Podemos afirmar que o fator preço é o mais importante para a seleção de uma proposta, tendo em vista que a licitação busca alcançar a satisfação do interesse público com o menor custo possível. Assim, o preço representa, em princípio, o fator de maior relevância para a seleção de qualquer proposta, sendo que as demais exigências, quanto à qualidade, prazo e outras, podem variar caso a caso.

Somente quando o edital estabelecer que a Administração necessita de objeto de qualidade especial é que se admitirá a adoção de outro tipo de licitação que não o de “menor preço”. Dessa forma, podemos concluir que a licitação do tipo “menor preço” é a regra para a Administração, sendo os demais tipos utilizados apenas em casos excepcionais.

O tipo “menor preço” é, como regra, utilizado nas licitações que objetivam a compra de bens, em razão da possibilidade de a Administração alcançar seus objetivos apenas especificando requisitos mínimos de qualidade aos produtos que serão adquiridos. Isto é, nos casos em que o tipo de licitação “menor preço” for adequado, significa que a necessidade estatal poderá ser satisfeita por meio de um produto ou serviço padronizado, comum no mercado, o qual não exige especial análise de sua composição ou forma de prestação. Basta que o objeto preencha os requisitos mínimos de qualidade exigidos no edital da licitação.

De acordo com a referência legislativa, a licitação do tipo “menor preço” estaria restrita aos procedimentos em que se objetiva a aquisição de bens. Todavia, a Administração possui autonomia para identificar, diante do interesse a ser satisfeito, qual o tipo de licitação mais adequado à hipótese. Assim, desde que devidamente justificado, nada impede a utilização de uma licitação do tipo “menor preço” para contratação de um serviço, bem como uma licitação do tipo “técnica e preço” para adquirir determinado produto.

Vale ressaltar que o preço nominalmente inferior não é necessariamente o menor preço, pois outros fatores, como as condições de pagamento e o rendimento do objeto podem interferir na conclusão sobre qual a proposta é mais vantajosa. Assim, adquirir o produto de ‘menor preço’ não significa que o produto tem o menor valor nominal. Por exemplo, o produto do fornecedor A custa R\$ 800,00 e tem durabilidade de 12 meses; o produto do fornecedor B custa R\$ 500,00 e tem durabilidade de 6 meses. Nesse caso, embora tenha um valor nominal superior, o produto do fornecedor A é mais vantajoso, pois sua durabilidade é o dobro em relação ao produto do fornecedor B e o preço aumenta em R\$ 300,00, quantia esta inferior ao dobro do valor. Por isso, ao elaborar o edital, é preciso ter cuidado para fixar as regras que definirão a melhor proposta, sempre com a finalidade de se evitar que seja selecionado um produto ou serviço que apenas tenha a aparência de possuir o menor preço.

A legislação denomina de “menor preço” o tipo de licitação em que o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração estabelece como vencedor o licitante que apresenta a proposta com o menor preço,

desde que atendidas as especificações do edital ou convite. Note-se que, mesmo diante de uma licitação em que o maior interesse é a contratação pelo menor preço, a lei exige que o objeto preencha certos requisitos, os quais devem estar previstos no edital ou convite. Nesse ponto, é necessária a distinção entre padrão de qualidade mínima e o critério de julgamento técnico.

Na licitação do tipo “menor preço”, embora seja vedada a adoção de critérios técnicos de julgamento, é perfeitamente possível que a identificação do objeto licitado envolva características técnicas que lhe confirmem individualidade. Ou seja, pode-se exigir que o produto ou serviço seja dotado de certas características técnicas que os proporcionem uma qualidade mínima aceitável pela Administração.

Não há impedimento para que a Administração descreva no Edital ou Convite quais as características que os produtos ou serviços devem preencher, ou seja, quais os requisitos de qualidade técnica mínima que devem ser observadas para que uma proposta possa ser classificada.

As propostas que não atenderem aos requisitos técnicos mínimos constantes no instrumento convocatório deverão ser desclassificadas. Assim, caso o licitante apresente produto ou serviço com qualidade abaixo da exigida, mesmo que tenha oferecido a proposta com o menor preço, deverá ser desclassificado.

Os licitantes cujos produtos preencham os requisitos mínimos exigidos serão todos classificados, mas o vencedor apenas será aquele que tiver o menor preço, pois a superior qualidade de um produto ou serviço não é um fator a ser utilizado na escolha do licitante vencedor na licitação do tipo “menor preço”. É irrelevante, neste tipo de licitação, se um determinado produto ou serviço apresenta qualidade muito superior aos outros. Apenas se exige o preenchimento de requisitos mínimos de qualidade, que deverão estar expressamente previstos no instrumento convocatório.

Portanto, para a determinação do licitante vencedor, na licitação do tipo “menor preço”, não é relevante o fato de um produto ou serviço ter qualidade superior aos demais, pois o simples preenchimento de requisitos

mínimos de qualidade técnica já é suficiente para que a proposta esteja apta a satisfazer o interesse público. É o caso, por exemplo, da aquisição de produtos comuns, como papel, caneta, mesa, cadeira, entre outros que não exijam grandes peculiaridades em sua composição, assim como serviços que não exijam características diferenciadas na forma de prestação. Em suma, quando a Administração adota o tipo “menor preço”, não está preocupada com a qualidade máxima do objeto, mas com sua qualidade mínima, suficiente para cobrir suas necessidades.

Há, ainda, casos que não se mostram tão evidentes em relação à suficiência do simples estabelecimento de requisitos mínimos para a satisfação do interesse estatal. Trata-se de situações em que definir o tipo de licitação adequado não é tarefa das mais simples. Nesses casos, é essencial proceder à pesquisa do entendimento jurisprudencial adotado em casos análogos ou, não os encontrando, justificar, com base na doutrina, a opção do administrador por este ou aquele procedimento.

Apenas para ilustrar, o TCU já teve a oportunidade de decidir pela legalidade de licitação do tipo “menor

preço” em alguns casos interessantes, como na contratação de plano de saúde, vale-alimentação, passagens aéreas, jornais e revistas, objetos esses que poderiam levar a posições conflitantes quanto ao tipo de licitação a ser utilizado. Nesse contexto, podemos concluir que, sempre que possível, a licitação deverá ser realizada no tipo “menor preço”, pois a economia inteligente de recursos públicos torna a Administração muito mais eficiente.

No entanto, a Administração deve ter cautela ao escolher o tipo “menor preço”, pois, caso este não seja o adequado para o objeto pretendido, poderá ser adquirido um produto ou serviço que não satisfaça a necessidade estatal, configurando-se desperdício de recursos público, pois não adianta pagar o menor preço se a prestação se mostrar inadequada.

1.2. Melhor Técnica

As licitações de técnica são adequadas quando o interesse público somente puder ser atendido por um objeto com características peculiares, não presentes na grande maioria dos serviços comuns disponíveis no mercado.

Interessante notar que a legislação não diferencia as situações em que devem ser utilizadas licitação do tipo “técnica e preço” das situações em que se deve utilizar o tipo “melhor técnica”. Os dispositivos legais os tratam de forma conjunta, ficando, dessa maneira, a critério da Administração a definição do tipo a ser adotado.

Ressalta-se que os critérios de especialidade adotados para a definição da licitação de técnica não podem resultar na inviabilidade da competição, caso contrário estaríamos diante de uma situação de inexigibilidade de licitação, consoante prevê o art. 25 da Lei 8.666/93. No entanto, é normal que a qualidade da prestação pretendida pela Administração acarrete uma diminuição no universo de licitantes interessados e, com isso, somente sejam oferecidas propostas que realmente possam satisfazer a necessidade estatal.

O edital conterà requisitos de capacitação técnica, que devem ser verificados na fase de habilitação, bem como exigências técnicas relacionadas propriamente ao produto ou serviço, que serão analisadas na fase de julgamento das propostas. São análises distintas, sendo nulo o

procedimento no qual ocorram ao mesmo tempo.

A Administração, ao concluir pela necessidade da utilização de uma licitação de técnica, seja qual for, deverá fixar, no edital, os critérios de avaliação, os requisitos técnicos que os licitantes deverão preencher, os quais devem ser adequados e compatíveis com o objeto pretendido, além de atribuir as pontuações respectivas, sempre com cautela para não prejudicar a competitividade injustificadamente.

Na licitação do tipo “melhor técnica”, o instrumento convocatório deve indicar o preço máximo que a Administração se propõe a pagar (BRASIL, 1993, art. 46). Além disso, deve apontar o índice de valorização técnica mínima para que as propostas sejam aceitas, bem como os critérios de avaliação técnica, que deverão ser (MELLO, 2006, p. 575)

pertinentes ao objeto, enunciados com clareza e objetividade, e levarão em conta a capacitação e experiência do proponente, a qualidade técnica da proposta, compreendendo metodologia, organização, tecnologias e recursos materiais a serem utilizados, bem como qualificação das equipes técnicas a serem mobilizadas para os trabalhos.

O objeto deve ser detalhadamente descrito no edital da licitação, assim como os critérios de julgamento das propostas. Em cada caso, o objeto pretendido acarretará diferentes especificações técnicas de qualidade, sendo que o edital deve minuciar as características buscadas no produto ou serviço pretendido pelo ente Estatal. Todavia, não é suficiente apenas citar a qualidade exigida. É necessária também a indicação de elementos que propiciem a constatação de que determinada proposta possui uma qualidade superior ou inferior a outras. Isto é, as cláusulas do edital que determinam os critérios de avaliação devem estar dispostas detalhadamente de forma que seja possível diferenciar claramente as qualidades de cada proposta. Dessa forma, “se o fator qualidade for apreciado sob o ângulo da ‘durabilidade’, o edital deverá prever se essa durabilidade será apreciada em função da intensidade do uso ou do prolongamento no tempo” (JUSTEN FILHO, 2012a, p. 729), não sendo permitido à Comissão extrapolar os termos do edital para definir qual a qualidade exigida, uma vez que isso fere o princípio do julgamento objetivo.

Assim, após a fase de habilitação, a comissão de licitação, com base nos critérios objetivos que devem

estar expressos no edital, analisará as propostas técnicas de cada licitante e atribuirá a pontuação respectiva. O instrumento convocatório deverá ainda prever a pontuação mínima a ser alcançada pelas propostas, abaixo da qual serão consideradas tecnicamente insuficientes. Com isso, após o julgamento de eventuais recursos, os licitantes que não atingirem a pontuação mínima serão desclassificados, sendo que sequer serão abertos seus envelopes de preços, os quais devem ser a eles devolvidos. Só depois disso é que os envelopes de preços serão abertos, lembrando que os mesmos devem conter planilhas detalhadas de custos, na exatidão do que estiver previsto no edital. Note-se que são três envelopes distintos: o primeiro para a documentação de habilitação, o segundo, para a proposta técnica e, o terceiro, para a proposta financeira.

Concluída a análise de todas as propostas, deve-se verificar qual é a que possui a maior nota técnica e qual ofereceu o menor preço. Não sendo coincidentes, isto é, caso a proposta de maior nota técnica não seja a mesma que ofereceu o menor preço, a Administração deverá proceder à negociação para tentar a redução do preço

com base no menor que tiver sido oferecido entre as propostas classificadas.

Não será necessária a fase de negociação caso as propostas de maior nota técnica e de menor preço pertençam ao mesmo licitante, pois, nesse caso, ele já será o vencedor do certame.

Todavia, sendo hipótese de proceder à negociação, esta deverá levar em consideração a ordem de classificação das notas técnicas. Assim, primeiramente, a Administração deve negociar com o licitante que obteve a maior nota técnica. O intuito é fazer com que o licitante com maior nota técnica iguale o menor preço oferecido naquele certame, entre os que foram classificados. Caso o licitante de maior nota técnica não aceite reduzir o preço, a Administração passa a negociar com o que possuir a segunda maior nota técnica, e assim por diante, até que, em último caso, se chegue ao licitante que ofereceu o menor preço.

Como se percebe, mesmo na licitação do tipo “melhor técnica”, embora a Administração dê preferência ao licitante cuja proposta técnica tenha atingido a maior pontuação, estará obrigada a contratar pelo menor preço

oferecido, considerado os licitantes cujas propostas técnicas foram aceitas.

Não logrando êxito em contratar com o licitante de maior nota técnica, a Administração poderá negociar com os demais licitantes, na ordem de classificação, exigindo sempre a redução das ofertas de preço ao menor que fora oferecido entre as propostas classificadas. Em suma, inobstante a denominação conferida a esse critério de julgamento ser “melhor técnica”, na verdade, a Administração está obrigada a contratar com o que oferecer o menor preço. Ou seja, a legislação entendeu por bem fazer prevalecer o menor preço sobre a melhor técnica, uma vez que, se a proposta preencheu os requisitos do edital, deverá ser suficiente para a satisfação da necessidade estatal. Por esse motivo, Di Pietro (2012, p. 424) afirma que

a Comissão deve ser rigorosa ao estabelecer os requisitos de qualificação técnica (art. 30, II), de modo a poder considerar inabilitados os licitantes que não comprovem ter experiência, instalações, recursos humanos e materiais indispensáveis para a execução do objeto pretendido,

para que assim seja possível classificar somente propostas que possuam critérios de excelência na realização do objeto pretendido.

1.3. Técnica e Preço

Em casos excepcionais, não sendo suficiente à seleção da melhor proposta a simples descrição dos requisitos de qualidade mínimos que um produto ou serviço deva preencher, isto é, sendo relevante, além do fator preço, o diferencial técnico, a Administração poderá, ao realizar o procedimento licitatório, adotar o tipo “técnica e preço” ou, em casos ainda mais específicos, o tipo “melhor técnica”.

Prevê o art. 46 da Lei 8.666/93 que os tipos de licitação de técnica (“melhor técnica” e “técnica e preço”) serão utilizados exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual, em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento, além de engenharia consultiva em geral e, em particular, para a elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos.

A doutrina critica a redação do referido dispositivo,

pois a escolha do tipo de licitação dependerá do interesse público buscado com o procedimento, e não estará simplesmente vinculada à natureza do objeto a ser contratado. Por esse motivo, ao contrário do que prevê o dispositivo legal, é totalmente possível que um objeto de natureza predominantemente intelectual seja licitado por meio do procedimento do tipo “menor preço”. O parâmetro a se analisar é o interesse público buscado em cada caso, sendo que, se apenas puder ser satisfeito com produtos ou serviços de alta qualidade técnica, justificada estará a adoção da licitação do tipo “técnica e preço”, ou ainda do tipo “melhor técnica”.

Assim, nos casos em que a satisfação do interesse público for alcançada através da aquisição de produtos ou serviços padronizados, que não exijam qualidade diferenciada ou técnica sofisticada, mas tão somente o preenchimento de requisitos mínimos de qualidade ou técnica, será perfeitamente adequada a licitação do tipo “menor preço”. No entanto, quando as virtudes técnicas do objeto a ser licitado forem especialmente importantes para satisfazer a necessidade da Administração, a licitação

mais adequada será a que leve em consideração a qualidade do produto ou serviço, ainda que isso possa implicar contratação do licitante que ofereceu o maior preço, desde que este possua a melhor média ponderada entre a técnica exigida e o preço praticado, de acordo com os critérios objetivos de avaliação estabelecidos no edital. Por esse motivo, diante da complexidade das situações que podem ser geradas a partir de uma licitação do tipo “técnica e preço”, “os administradores frequentemente se valem da experiência e do conhecimento de técnicos para a elaboração do edital, que terá que conter fundo detalhamento para possibilitar a seleção da melhor proposta” (CARVALHO FILHO, 2012, p, 289).

Como se percebe, neste tipo de licitação é possível que não seja vencedor o licitante que apresentou o menor preço. Em razão disso, a licitação do tipo “técnica e preço” só poderá substituir a de “menor preço” quando estiver demonstrada a real necessidade de se verificar as características técnicas peculiares a cada produto ou serviço objeto de licitação.

Em outras palavras, “técnica e preço” é o tipo de licitação a ser utilizado para objetos em que a qualidade seja tão ou mais importante que o preço. A título de exemplo, os tribunais já decidiram que é este o tipo de licitação que deve ser aplicado para a contratação de serviços de comunicação de dados, assim como para a terceirização de hospitais e na escolha de estabelecimento destinado a depósito de materiais químicos, pois são objetos nos quais, quanto maior a qualidade verificada, melhor estará satisfeita a necessidade da Administração.

No entanto, é preciso que a ponderação entre a importância do preço e da qualidade técnica do objeto seja definida com observância do princípio da proporcionalidade, para que uma possível contratação por valor superior possa configurar um resultado equilibrado, não se mostrando desnecessária e contrária aos princípios que regem a Administração Pública.

No procedimento da licitação do tipo “técnica e preço”, após definidos os licitantes habilitados, serão abertos, em sessão pública, os envelopes contendo as propostas técnicas, as quais, em nenhuma hipótese, poderão estar

no mesmo envelope que as propostas de preço, sendo necessária a utilização de três envelopes, assim como ocorre no tipo “melhor técnica”: um envelope para habilitação, outro para proposta técnica e o terceiro, para a proposta financeira.

Portanto, ultrapassada a fase de habilitação, a comissão passará à análise das propostas técnicas, de acordo com os detalhados critérios objetivos de julgamento estabelecidos no edital, do que resultará uma nota técnica a ser atribuída a cada proposta. As que atingirem a nota mínima prevista no instrumento convocatório serão classificadas, sendo as demais excluídas do certame.

Após a análise de eventuais recursos interpostos, seguirá o procedimento com a abertura dos envelopes contendo os preços. Note-se que são fases distintas. A abertura dos envelopes de preço apenas ocorrerá depois de analisadas as propostas técnicas e julgados os possíveis recursos. Somente depois disso é que serão as propostas de preço avaliadas e classificadas de acordo com os termos do edital, com a atribuição, pela comissão, da nota de preço.

Com isso, chega-se ao licitante vencedor, que será aquele que apresentar a melhor média ponderada entre

as notas acima referidas. Tal média ponderada consiste em cálculo matemático, com previsão no edital, mediante o qual é até mesmo possível a atribuição de um peso maior à nota de técnica, em detrimento da nota de preço, desde que isso seja razoável frente ao caso concreto, esteja devidamente justificado no edital e que não torne o valor da nota de preço insignificante ou insuscetível de interferir no resultado do certame (JUSTEN FILHO, 2012).

1.4. Maior lance ou oferta

Com base no art. 45, § 1º, inciso IV da Lei 8.666/93, maior lance ou oferta é o tipo de licitação utilizado pela Administração para a alienação de bens ou concessão de direito real de uso, sendo que a proposta vencedora será aquela que oferecer o maior valor econômico, ou seja, “a proposta mais vantajosa é aquela que maior numerário carrear para os cofres públicos, na razão inversa da licitação de menor preço” (MEIRELLES, 2010, p. 206).

Segundo o doutrinador Diogenes Gasparini (2010, p. 671), maior lance ou oferta:

É o tipo de licitação especialmente adequado para venda de bens, outorga onerosa de

concessões e permissões de uso de bens ou serviços públicos e locação em que a Administração Pública é a locadora, cuja proposta vencedora é a que faz a maior oferta. É o tipo de licitação que não oferece qualquer dificuldade na sua promoção. Tirante o fato de que o procedimento licitatório deve levar ao maior preço, tudo o mais obedece à licitação de menor preço.

O Edital de licitação que adote o tipo maior lance ou oferta deverá prever um valor mínimo para o início das sessões, o qual deve ser resultante de prévia avaliação do objeto pretendido pela Administração.

No que se refere às formas que as propostas podem tomar Marçal Justen Filho (2012b, p. 377) explica que,

usualmente, o ato convocatório estabelece que a oferta seja feita em moeda corrente (nacional ou não). Mas não há impedimento a que haja ofertas de outra ordem, tal como metros quadrados edificados, extensão de pavimento rodoviário realizado e assim por diante.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei nº 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. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18666cons.htm. Acesso em: 24 jul. 2012.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de direito administrativo**. 25.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 25.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GASPARINI, Diogenes. **Direito Administrativo**. 15.ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos**. 15.ed. São Paulo: Dialética, 2012a.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de Direito Administrativo**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2012b.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Licitação e Contrato Administrativo**. 15.ed. São Paulo: Malheiros: 2010.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. 21.ed. São Paulo: Malheiros, 2006.

Bibliografia consultada

ALOÍSIO, Zimmer Júnior. **Curso de direito administrativo**. São Paulo: Método, 2011.

ARAÚJO NETTO, Edmir. **Curso de Direito Administrativo**. São Paulo: Saraiva, 2012.

BRASIL. **Conlicitação**. Disponível em <http://www.conlicitacao.com.br/historia/index.php>. Acesso em: 24 jan. 2012.

FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Lei 8.666/93 Licitações e contratos e outras normas pertinentes**. Belo Horizonte: Fórum, 2011.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro**. São Paulo: Malheiros, 2011.