

**INSTITUTO BRASILIENSE DE DIREITO PÚBLICO – IDP  
ESCOLA DE DIREITO DE BRASÍLIA – EDB  
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO**

**EUCLYDES RODRIGUES HIRSCH TARDIN**

**COMPRAS PÚBLICAS DE MATERIAL BÉLICO  
MEDIANTE A BASE INDUSTRIAL DE DEFESA E  
O CONTROLE DO EXÉRCITO BRASILEIRO**

**BRASÍLIA – DF**

**2015**

# **EUCLYDES RODRIGUES HIRSCH TARDIN**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Direito Administrativo, no Curso de Pós-Graduação Lato Sensu do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

**BRASÍLIA – DF**

**2015**

**EUCLYDES RODRIGUES HIRSCH TARDIN**

**COMPRAS PÚBLICAS DE MATERIAL BÉLICO  
MEDIANTE A BASE INDUSTRIAL DE DEFESA E  
O CONTROLE DO EXÉRCITO BRASILEIRO**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Direito Administrativo, no Curso de Pós-Graduação Lato Sensu do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

Aprovado pelos membros da banca examinadora em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_, com menção \_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_).

Banca examinadora:

---

Presidente: Prof.

---

Integrante: Prof.

---

Integrante: Prof.

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha família, que compreendeu e me apoiou nos momentos de ausência em nome do aperfeiçoamento acadêmico.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao corpo docente do IDP e aos colegas de classe, companheiros nessa caminhada rumo ao conhecimento.

## RESUMO

A licitação ou a contratação direta para aquisição de material bélico tem algumas peculiaridades quanto à sua efetivação. Inicialmente, ressalta-se que esses materiais são controlados pelo Exército Brasileiro. Ademais, a Lei n. 12.598, de 2012, buscou fortalecer a Base Interna de Defesa, criando critérios especiais para licitação de material militar, dando vantagens às chamadas Empresas Estratégicas de Defesa (EED). As licitações que envolvam Produtos Estratégicos de Defesa poderão-deverão ser restritas às EEDs, que para serem reconhecidas como tal, devem ter no país sua sede, sua administração e seu estabelecimento industrial. Isso implica em um direito de preferência perante empresas estrangeiras, as quais ainda que tenham preço melhor para o produto a ser ofertado, não poderá participar da licitação, mitigando os princípios da isonomia e vantajosidade econômica. Nesse panorama, o presente estudo visa abordar o dever de licitar e a inexigibilidade de licitação na aquisição de armamento pelas forças policiais, as implicações do controle desses materiais para aquisição pretendida, bem com os princípios licitatórios afetados pela política de desenvolvimento da indústria de defesa.

**Palavras-chave:** Material Bélico. Base Industrial de Defesa. Exército Brasileiro. Licitação. Contratação Direta. Forças Policiais. Isonomia. Vantajosidade Econômica.

## **ABSTRACT**

The bidding or direct contracting for the purchase of military equipment has some peculiarities as to its effectiveness. Initially, it is emphasized that these materials are controlled by the Brazilian Army. Additionally, Law n. 12.598 in 2012, sought to strengthen the Internal Base Defense, creating special criteria for procurement of military equipment, giving advantages to so-called Strategic Defense Company (SDC). Bids involving Defense Strategic Products may or should be restricted to SDCs recognized as such, which ones should have its headquarters in the country, its administration and its industrial establishment. This implies a right of first refusal before foreign companies, which even if they have the best price for the product to be offered, may not participate in the bidding, mitigating the principles of equality and economic advantage. In this scenario, the present study aims to address the duty to bid and the waiver of bidding in the procurement of weapons by police forces, control of the implications of these materials intended acquisition, as well as the bidding principles affected by the defense industry development policy.

Keywords: Military Material. Defense Industrial Base. Brazilian Army. Bid. Direct Hiring. Police Forces. Equality. Economic Advantage.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>09</b>
<b>1. LICITAÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>1.1. Licitação: Conceitos .....</b>	<b>12</b>
<b>1.2. Licitação: Princípios .....</b>	<b>15</b>
<b>1.3. Licitação: Modalidades .....</b>	<b>19</b>
<b>2. CONTRATAÇÃO DIRETA .....</b>	<b>27</b>
<b>2.1. Dispensa de Licitação .....</b>	<b>29</b>
<b>2.2. Inexibibilidade de Licitação .....</b>	<b>38</b>
<b>3. COMPRAS PÚBLICAS DE MATERIAL BÉLICO .....</b>	<b>44</b>
<b>3.1. Base Industrial de Defesa .....</b>	<b>44</b>
<b>3.2. Controle de Material Bélico pelo Exército Brasileiro .....</b>	<b>53</b>
<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>60</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>62</b>



## INTRODUÇÃO

As compras governamentais visam o atendimento de uma necessidade da Administração, que por sua vez visa garantir ao cidadão acesso aos serviços públicos de qualidade, cumprindo por fim a finalidade da existência do Estado insculpida no preâmbulo da nossa Carta Magna, qual seja promoção do bem estar social.

O processo licitatório foi instituído em nosso ordenamento jurídico calcado na indisponibilidade do interesse público, tendo por finalidade selecionar a melhor proposta apresentada, assegurada a igualdade de condições a todos os interessados no certame, bem como o desenvolvimento nacional sustentável.

Analogamente ao desenvolvimento nacional sustentável, instituído com a Lei n. 12.349 de 2010, temos o primado do desenvolvimento da indústria de defesa nacional, essa que foi fortalecida com a criação da Lei n. 12.598 de 2012, trazendo inovações quanto às vantagens para indústrias brasileiras de defesa consideradas estratégicas, gozando essas de exclusividade nos certames nacionais perante produtos estrangeiros.

Não obstante, o Decreto Presidencial n. 3.665 de 2000, que aprovava o R-105, já previa que, perante os produtos fabricados por indústrias consideradas de valor estratégico pelo Exército Brasileiro, os produtos estrangeiros teriam sua importação negada ou restringida, isso dentro da finalidade buscada pelo Estado de promover a pesquisa e inovação de produtos, sistemas e processos no campo industrial de defesa, considerando também que tais tecnologias podem ser utilizadas em indústrias civis com finalidades diversas.

As forças policiais também compradoras de produtos de defesa tais como armamentos, buscam o melhor aparelhamento possível para atender, não demandas de defesa como é o caso das Forças Armadas, mas demandas de segurança pública, sendo que criminosos utilizam-se de armamentos cada vez mais diversificados e sofisticados para enfrentar as forças de segurança interna.

Não obstante, as tratativas para aquisição de armamento pelas Polícias devem seguir a política pública instituída pela Base Industrial de Defesa, sendo a aquisição de material bélico, quer seja por processo licitatório ou de inexigibilidade

de licitação, vinculada ao controle do objeto a que se pretende adquirir, como será demonstrado nesse trabalho.

Isso implica, na prática, a mitigação de princípios licitatórios como a isonomia e a vantajosidade econômica, frente ao tratamento diferenciado oferecido às chamadas Empresas Estratégicas de Defesa.

Nesse sentido, a temática a ser apresentada consiste em expor os argumentos pertinentes ao que tange à licitação e inexigibilidade na aquisição de material bélico, a atividade regulatória exercida sobre esse objeto alinhada à política da Base Industrial de Defesa, bem como os princípios licitatórios mitigados em função de tal política.

Para tanto foi adotado a pesquisa dogmática, sobre o tripé: doutrina, jurisprudência e legislação.

Assim, visando abordar de forma mais inteligível o tema, o primeiro capítulo passa a tratar de licitações expondo seus conceitos, princípios e modalidades, fazendo sempre referência às hipóteses de contratação de material militar, tema desse trabalho, com enfoque para os princípios da isonomia, vantajosidade econômica e desenvolvimento nacional, que servirão por base nas discussões do último capítulo.

No segundo capítulo, adentra-se a contratação direta, seja por dispensa ou inexigibilidade, em especial sobre o que trata do fornecedor exclusivo, sob a luz da Lei nº 8.666/93, também contextualizando com a aquisição de material bélico a que se destina esse estudo.

O terceiro capítulo trata da Lei 12.598/2012, chamada da “Lei da BID”, que criou diferenciações para empresas brasileiras envolvidas na produção de bens e tecnologias nacionais em processos licitatórios, visando o fortalecimento da Base Industrial de Defesa, bem como o controle exercido pelo Exército Brasileiro no que tange ao material bélico, conceitos que estão estreitamente correlacionados, fazendo um sopesamento com os princípios já abordados no capítulo 1, esses que se mostram mitigados frente à necessidade da efetivação da política do desenvolvimento da indústria bélica.

## 1. LICITAÇÃO

O dever de licitar é decorrente do artigo 37, inciso XXI da Constituição Federal, o qual prevê expressamente que: “ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação”.<sup>1</sup>

Assim, tem-se que licitar é regra, sendo que as exceções deverão estar previstas em legislação específica, no caso a Lei n. 8.666/93.

Tal assertiva é decorrente do princípio da indisponibilidade dos bens e interesses públicos, segundo o qual o professor Marcelo Alexandrino afirma que “são vedados ao administrador quaisquer atos que impliquem renúncia a direitos do Poder Público ou que injustificadamente onerem a sociedade”<sup>2</sup>

Esse princípio, juntamente com o da supremacia do interesse público, que aduz que “toda atuação do Estado seja pautada pelo interesse público, cuja determinação deve ser extraída da Constituição e das leis, manifestações da vontade geral”<sup>3</sup>, formam as bases que regem, de segundo Bandeira de Mello, todo o sistema de Direito Administrativo brasileiro.<sup>4</sup>

Sem querer adentrar a discussão doutrinária que cercam tais princípios implícitos (já que não estão expressos na constituição federal), é importante, nesse momento, frisar que o princípio da indisponibilidade do interesse público resulta em que o Administrador, não sendo proprietário do interesse público, pois esse é de titularidade do Estado, deve gerenciar e aplicar os bens públicos da melhor maneira possível, devendo seguir o procedimento previsto em lei para aplicação eficiente dos recursos, qual seja, o procedimento licitatório.

---

<sup>1</sup> BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988.. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao\\_Compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao_Compilado.htm)>. Acesso em: 05 jul. 2015.

<sup>2</sup> ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito Administrativo Descomplicado**. 20ª ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2012. Pág. 188.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 186.

<sup>4</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**, 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 56.

## 1.1. Licitação: Conceitos

Antes de desenvolver o tema principal desse trabalho, se faz necessário traçar um panorama dos conceitos que envolvem a licitação, bem como seus princípios e modalidades.

O ilustre jurista Marçal Justen Filho conceitua licitação como “procedimento administrativo disciplinado por lei e por um ato administrativo prévio, que determina critérios objetivos de seleção de proposta da contratação mais vantajosa, com observância do princípio da isonomia”,<sup>5</sup> procedimento esse a ser conduzido por um órgão com competência específica.

Maria Sylvia Zanella de Pietro revela os princípios da isonomia e economicidade, ao definir licitação, como um procedimento administrativo pelo qual um ente público “abre a todos os interessados, que se sujeitem às condições fixadas no instrumento convocatório, a possibilidade de formularem propostas dentre as quais selecionará e aceitará a mais conveniente par celebração do contrato”.<sup>6</sup>

Celso Antônio Bandeira de Mello corrobora a conceituação anterior: “certame que as entidades governamentais devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com elas travar determinadas relações de conteúdo patrimonial, para escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas”.<sup>7</sup>

Dessa feita, temos a acepção doutrinária de licitação como um conjunto de etapas e atos que visam atender a necessidade da Administração, quer sejam aquisições ou serviços, possibilitando a ampla participação de interessados que se sujeitem às condições editalícias (igualdade de condições), que disputam entre si, vencendo o que oferecer a proposta que representa o menor custo e maior benefício para a Administração (vantajosidade).

A conceituação doutrinária teve por fundamento a Lei Geral de Licitações e Contratos - Lei 8.666/93, que no artigo 3º, assim aduz:

---

<sup>5</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de Direito Administrativo**. 7ª ed. Belo Horizonte: Editora Fórum. 2011. p. 264.

<sup>6</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 373

<sup>7</sup> MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010. p. 524.

Art. 3º A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável, e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.<sup>8</sup>

Analisando o dispositivo, conforme leciona Julieta Mendes Lopes Vareschini,<sup>9</sup> verifica-se que o procedimento licitatório destina-se a três objetivos: a seleção da proposta mais vantajosa ao interesse público, em face do dever da Administração de aplicar da melhor maneira os recursos que administra; assegurar a igualdade de condições aos interessados, uma vez que não possui liberdade de contratação; e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável, recente alteração legislativa propiciada pela Lei 12.349/10 ao artigo 3º da Lei 8.666/93.

Sobre o desenvolvimento nacional sustentável, cabem algumas considerações.

Justen Filho afirma que o Estado, individualmente considerado, torna-se o maior contratante da economia. Nesse sentido, o mercado acaba sendo modelado para atender as necessidades estatais, sendo que a configuração adotada pelo Estado para contratações orienta e delinea a estrutura e o funcionamento da iniciativa privada.<sup>10</sup> Essa afirmação encontra guarida em estatísticas: segundo a Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação – SLTI, do Ministério do Planejamento, no ano de 2013 foram movimentados R\$ 68,4 bilhões em compras governamentais oriundos de 223,2 mil processos,<sup>11</sup> o que demonstra a capacidade do Estado como grande comprador e modelador da economia.

---

<sup>8</sup> BRASIL. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 28 nov. 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm)>. Acesso em: 12 jul. 2015.

<sup>9</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Licitações Públicas**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013. p. 20.

<sup>10</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Desenvolvimento nacional sustentado**. Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, nº 50, abril 2011. Disponível em: <<http://www.justen.com.br/informativo.php?&informativo=50&artigo=1077&l=pt>>. Acesso em 05 ago. 2015.

<sup>11</sup> COMPRAS GOVERNAMENTAIS. **Informações Gerais de Contratações e Compras Públicas**: janeiro a dezembro de 2013. Disponível em: <[http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/estatisticas/01\\_a\\_10\\_informativo\\_comprasnet\\_dados\\_gerais\\_2013.pdf](http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/estatisticas/01_a_10_informativo_comprasnet_dados_gerais_2013.pdf)> Acesso em 05 ago. 2015.

Justen Filho afirma também que, na dimensão econômico-social, o contrato administrativo é instrumento para fomentar as atividades no Brasil, tanto atividades desenvolvidas aqui, quanto idéias, no âmbito do conhecimento, ciência e tecnologia; já na dimensão ecológica, deve adotar práticas ambientalmente corretas. O desenvolvimento nacional sustentável, por fim, se traduz na elevação da riqueza nacional mediante práticas compatíveis com o meio ambiente.<sup>12</sup>

Essa terceira finalidade da licitação está também correlacionada com o desenvolvimento da indústria de defesa nacional, que com a Lei n. 12.598/2012, que estabeleceu normas especiais para compras, desenvolvimento e contratação de produtos e sistemas de defesa, vez que visa fomentar o desenvolvimento de empresas, produtos e sistemas de defesa no país, matéria a ser tratada em capítulo a parte no presente trabalho.

Quanto aos princípios licitatórios insculpidos no artigo 3º supracitado, eles surgem como consequência lógica do princípio da indisponibilidade do interesse público fundamentado na Constituição Federal de 1988<sup>13</sup>, sendo que o artigo elenca os seguintes: legalidade, impessoalidade, moralidade, igualdade, publicidade, probidade administrativa, vinculação ao instrumento convocatório e julgamento objetivo; além dos lhes serão correlatos.

Ressalte-se que existem vários outros princípios correlatos não elencados no dispositivo legal citado, tais como competitividade, padronização e ampla defesa<sup>14</sup>.

A Constituição Federal em seu art. 37, caput consagrou os princípios dispostos no artigo 3º da Lei 8.666/93, ressaltando-se que o princípio da eficiência não se encontra naquele artigo 3º, visto que a Lei 8.666/1993 foi editada antes da Emenda Constitucional n. 19/1998, que incluiu a eficiência ao texto constitucional. O artigo 37 da Carta Magna assim dispõe:

A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá

---

<sup>12</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Desenvolvimento nacional sustentado**. Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, nº 50, abril 2011. Disponível em: <<http://www.justen.com.br/informativo.php?&informativo=50&artigo=1077&l=pt>>. Acesso em 05 Ago. 2015.

<sup>13</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Licitações Públicas**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013. p. 22.

<sup>14</sup> ROSA, Mário Fernando Elias. **Direito Administrativo – Parte II**. Sinopses Jurídicas. Vol. 20. 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 19.

aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte:<sup>15</sup>

Nessa esteira e sem querer esgotar o assunto, passamos a discorrer, pontualmente, sobre alguns relevantes princípios do direito administrativo aplicáveis à licitação.

## 1.2. Licitação: Princípios

As ações do Administrador estão pautadas pelo princípio da legalidade, o qual segundo Hely Lopes Meirelles bem esclarece que: “enquanto os indivíduos no campo privado podem fazer tudo o que a lei não veda, o administrador público só pode atuar onde a lei autoriza”.<sup>16</sup> No mesmo sentido, José dos Santos Carvalho Filho afirma que “o princípio da legalidade denota exatamente essa relação: só é legítima a atividade do administrador público se estiver condizente com o disposto na lei”.<sup>17</sup>

Uma dimensão mais ampla deve ser tomada a respeito do princípio da legalidade: a conduta da Administração deve seguir o ordenamento jurídico como um todo, não apenas a lei formal. Nesse sentido, Gustavo Binenbojm:

O agir administrativo pode encontrar espeque e limite diretamente em regras ou princípios constitucionais, dos quais decorrerão, sem necessidade de mediação do legislador, ações ou omissões da Administração. Em outros casos, a lei será o fundamento básico do ato administrativo, mas outros princípios constitucionais, operando em juízo de ponderação com a legalidade, poderão **validar** condutas **para além** ou mesmo **contra** a disposição legal.<sup>18</sup> (Grifo no original)

---

<sup>15</sup> BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Art. 37. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao\\_Compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao_Compilado.htm)>. Acesso em: 05 jul. 2015.

<sup>16</sup> MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 36ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010. p. 256.

<sup>17</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 20.

<sup>18</sup> BINEBJOM, Gustavo. **Temas de Direito Administrativo e Constitucional**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 71.

Essa dimensão mais ampla da legalidade é chamada de princípio da juridicidade, sendo que, nesse novo sistema “a legalidade, embora muito importante, passa a constituir apenas um princípio do sistema de princípios e regras constitucionais”.<sup>19</sup>

Outro princípio, o da impessoalidade, segundo Maria Sylvia Zanella Di Pietro, traduz que “a Administração não pode atuar com vistas a prejudicar ou beneficiar pessoas determinadas, uma vez que é sempre o interesse público que deve nortear o seu comportamento.”<sup>20</sup>

Segundo Matheus Carvalho, na impessoalidade, “o agente fica proibido de priorizar qualquer inclinação ou interesse seu, ou de outrem”, sendo assim um aspecto importante baseado no princípio da isonomia<sup>21</sup>, o que coaduna com o entendimento de Bandeira de Melo, que afirma que “tal princípio não é senão uma forma de designar o princípio da igualdade de todos perante a Administração.”<sup>22</sup>

A igualdade ou isonomia, dentro da acepção de licitação, significa dar o mesmo tratamento a pessoas que estão em mesma posição jurídica. Segundo Alexandre Mazza “o princípio da isonomia impõe que a comissão de licitação dispense tratamento igualitário a todos os concorrentes”.<sup>23</sup> O art. 3º, § 1º, da Lei n. 8.666/93, revela o princípio da indistinção<sup>24</sup>, que decorre da isonomia: são vedadas distinções em razão da naturalidade, da sede ou do domicílio dos licitantes ou de qualquer outra circunstância impertinente ou irrelevante para o específico objeto do contrato.

Todavia, importante frisar que tratar todos de forma igualitária não é um preceito absoluto, devendo sopesar como outros fatores, tais como o desenvolvimento das pequenas empresas: no caso da licitação exclusiva para microempresas ou empresas de pequeno porte em aquisições públicas com o valor até R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), prevista no artigo 14 da Lei Complementar n. 147/2014; ou ainda o desenvolvimento da indústria de defesa, que no artigo 7º da

---

<sup>19</sup> BINEBJOM, Gustavo. **Temas de Direito Administrativo e Constitucional**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 71. p. 12.

<sup>20</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 68.

<sup>21</sup> CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015. p. 65.

<sup>22</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 532.

<sup>23</sup> MAZZA, Alexandre. **Manual de Direito Administrativo**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 307.

<sup>24</sup> Ibidem, p. 308.



Lei n. 10.598/2012 instituiu o Regime Especial Tributário das Indústrias de Defesa - RETID, que isenta de impostos e contribuições as empresas da cadeia produtiva do setor.

Sobre tais tratamentos diferenciados, Celso Antônio Bandeira de Melo os considera como “um exemplo paradigmático da aplicação positiva (ou seja, meramente negativa) do princípio da igualdade, o qual, como é sabido, conforta tratamentos distintos para situações distintas, sempre que exista uma correlação lógica entre o fato discriminante e a diferença de tratamento.”<sup>25</sup>

O princípio da moralidade, por sua vez, exige que o administrador se pautar por conceitos éticos e guarda relação com o princípio da impessoalidade e isonomia: “se pessoas com idêntica situação são tratadas de modo diferente, e, portanto, não impessoal, a conduta administrativa estará sendo ao mesmo tempo imoral.”<sup>26</sup>

O direito condena condutas que ferem valores jurídicos e morais: mesmo que não haja disciplina legal, é vedado ao administrador conduzir-se de modo ofensivo à ética e à moral, sob pena de ter a conduta imoral invalidada.<sup>27</sup> Em razão disso é que a administração pública deverá, na condução de certames licitatórios, agir com respeito aos princípios éticos norteadores das ações dos agentes públicos.<sup>28</sup>

No que se refere ao princípio da publicidade, requisito da fase externa da licitação, esse visa permitir o acompanhamento e a fiscalização dos trâmites do processo onde os interessados ou o público, ao verificar alguma irregularidade que afronte a lei, poderão impugnar os atos<sup>29</sup>. O parágrafo 3º do artigo 3º da Lei Geral de Licitações deixa claro que a licitação não será sigilosa, devendo os atos de seu procedimento estarem acessíveis ao público com exceção das propostas, até sua abertura.

---

<sup>25</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 535.

<sup>26</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 246.

<sup>27</sup> Ibidem.

<sup>28</sup> NASCIMENTO, Renato. **Licitações e Contratos Administrativos**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Belo Horizonte: Fórum, 2012. p. 30

<sup>29</sup> ALEXANDRINO, Marcelo. **Direito Administrativo Descomplicado**. 19ª ed. ver. e atual. São Paulo: Método, 2011. p. 565.

Sobre a publicidade, o professor Renato Geraldo Mendes assevera que “em regra, o processo não pode ser secreto ou reservado, salvo quando for indispensável para garantir o próprio tratamento isonômico (ocorre em relação ao conteúdo das propostas) ou para garantir a segurança nacional.”<sup>30</sup> Nesse último caso, não será realizada a licitação, mas sim a contratação direta por dispensa de licitação, nos termos do artigo 24, IX da Lei 8.666/93: “quando houver comprometimento da segurança nacional, nos casos estabelecidos em decreto do Presidente da República, ouvido o Conselho de Defesa Nacional”.

O princípio da probidade, segundo Jessé Torres Pereira Junior, “ordena à Administração que o único interesse a prevalecer é o público e que a única vantagem a ser buscada é a da proposta que melhor atenda o interesse público”<sup>31</sup> Como se depreende da assertiva, a probidade determina a honestidade do Administrador, fundamentada no princípio da legalidade, interesse público e impessoalidade, e visa combater os atos de improbidade que são duramente sancionados pela Lei nº 8.429/1992, a lei de improbidade administrativa.

O princípio da vinculação ao instrumento convocatório, por sua vez, determina à Administração que observe as regras por ela própria lançadas no edital ou carta-convite, sendo uma segurança tanto para o licitante quanto para o própria interesse público.

Nesse sentido, Matheus Carvalho assevera que o edital é a “lei” interna da licitação, e deve definir tudo o que for importante para o certame, vinculando os licitantes e a Administração Pública à sua observância.”<sup>32</sup> Aqui um adendo: edital é ato administrativo, sendo discricionária sua confecção pelo Administrador, devendo após sua publicação, ser cumprido como se lei fosse (vinculação).

O princípio do julgamento objetivo determina que o edital deve estabelecer, de forma precisa e clara, qual critério será usado para seleção da proposta vencedora, devendo o instrumento convocatório dispor de critérios objetivos de julgamento que não dão margem à discricionariedade aos julgadores.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> MENDES, Renato Geraldo. **O Processo de Contratação Pública**. 1ª ed. Curitiba: Zênite, 2012. p. 70.

<sup>31</sup> PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações da Administração Pública**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007. p. 36.

<sup>32</sup> CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015. p. 432.

<sup>33</sup> Ibidem, p. 433.

É derivado do princípio anterior, da vinculação ao instrumento convocatório, estando dentro da acepção do formalismo procedimental da licitação.

Importante, por fim, citar o princípio da eficiência, que guarda paralelismo como o da vantajosidade econômica, já citado anteriormente: há que se respeitar as diretrizes e prioridades dos administradores públicos, bem como os recursos financeiros disponíveis, não se podendo se admitir que o princípio constitucional deixe de ser respeitado e aplicado.<sup>34</sup>

Destarte, a utilização de recursos públicos em licitações deve levar em conta a busca da vantajosidade econômica (menor preço com melhor benefício) pela competitividade, tudo balizado pelo ordenamento jurídico (juridicidade), observando também que há tratamentos preferenciais que derivam de políticas públicas, tais como o desenvolvimento da indústria de defesa nacional.

### **1.3. Licitação: Modalidades**

O artigo 22 da Lei de Licitações elenca cinco modalidades de licitação, que são: concorrência, tomada de preço, convite, concurso e leilão.

O § 8º do mesmo art. 22, proíbe a criação de outras modalidades de licitação ou a combinação das existentes. Alexandre Mazza afirma que “a vedação é dirigida à Administração Pública, mas não impede que o legislador crie novas modalidades.”<sup>35</sup>

Daí, a Lei n. 10.520/2002, instituiu o pregão também como modalidade. A Lei n. 12.462/2011, por sua vez, instituiu o Regime Diferenciado de Contratações Públicas, mais uma modalidade, essa que não será abordada para fins desse trabalho, pois o RDC foi criado especificamente, em sua origem, para atender às demandas da Copa das Confederações, Copa do Mundo de 2014 e Jogos Olímpicos de 2016.

---

<sup>34</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 37.

<sup>35</sup> MAZZA, Alexandre. **Manual de Direito Administrativo**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 311.

Renato Geraldo Mendes afirma que “a modalidade está para licitação assim com o procedimento está para o processo”<sup>36</sup>. Sendo assim, modalidades são ritos que se diferem em razão de dois critérios básicos: o valor estimado da contratação e a natureza do objeto ou da obrigação a ser cumprida.

Importante discorrer sobre cada uma das modalidades aplicáveis às compras públicas, ainda que de forma sucinta, para contextualizar a aquisição de material bélico nesse tema.

#### a) Concorrência

É utilizada para obras e serviços de engenharia, cujo valor estimado para contratação seja superior a R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais), e para compras e contratações de outros serviços acima de R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais), além de obrigatória nas alienações e aquisições de bens imóveis, ressalvados os casos previstos no art. 19 que prevê o leilão.<sup>37</sup>

Nessa modalidade, já na fase inicial de habilitação preliminar, os licitantes devem comprovar os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto; o prazo para publicação do edital é de, de no mínimo, trinta dias corridos no tipo menor preço; e o julgamento é feito por comissão de, no mínimo, três membros.

A concorrência pode ser feita em âmbito internacional (com licitantes nacionais e estrangeiros), inclusive na compra de material bélico, sendo que “em geral, as grandes aquisições de equipamento militar ocorrem mediante uso dessa modalidade licitatória, muitas vezes, concorrências internacionais”.<sup>38</sup>

Na concorrência internacional deve ser observado o princípio da isonomia, devendo todas as propostas consignar preços na mesma moeda. Nas propostas deve constar o gravame tributário a ser acrescido sempre que a carga

---

<sup>36</sup> MENDES, Renato Geraldo. **Lei de Licitações e Contratos Anotada**. 9ª ed. Curitiba: Zênite, 2013. p. 336.

<sup>37</sup> NASCIMENTO, Renato. **Licitações e contratos administrativos**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Belo Horizonte: Fórum, 2012. p. 52

<sup>38</sup> DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015.

tributária às empresas nacionais for superior às estrangeiras, mantendo condições de paridade entre os licitantes nacionais e internacionais. Também devem ser observadas as diretrizes da política monetária e do comércio exterior aplicáveis.<sup>39</sup>

Bandeira de Mello diferencia as empresas estrangeiras em funcionamento no país e as que não se qualificam como em funcionamento no país: essas não podem participar de licitações internas, seja isoladamente ou em consórcio, podendo somente participar de licitações internacionais. Aquelas podem participar de licitações internas, estão autorizadas a funcionar no país por autorização do Governo Federal por decreto, devendo ter permanentemente representante no Brasil para tratar de quaisquer questões.<sup>40</sup>

Carvalho Filho afirma que “esse tipo de licitação serve, principalmente, para contratações vultosas, ou de produtos específicos, para os quais seja insuficiente o mercado interno.”<sup>41</sup>

#### b) Tomada de preços

Os valores que limitam a utilização desta modalidade são: de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais) para obras e serviços de engenharia; e de R\$ 650.000,00 (seiscentos e cinquenta mil reais) para compras e outros serviços. Sendo assim, “a tomada de preços é empregada para contratação de objetos de vulto intermediário”.<sup>42</sup>

O parágrafo 2º do art. 22 da Lei de licitações, institui que essa modalidade é realizada “entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação”, ocorrendo menor rigor formal que na concorrência, inclusive no prazo para publicação do edital: intervalo de quinze dias corridos no tipo menor preço.

---

<sup>39</sup> ROSA, Mário Fernando Elias. **Direito Administrativo – Parte II**. Sinopses Jurídicas. Vol. 20. 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 19.

<sup>40</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**, 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 573.

<sup>41</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 278.

<sup>42</sup> MAZZA, Alexandre. **Manual de Direito Administrativo**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 307.

### c) Convite

Com o teto máximo de R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) para obras e serviços de engenharia e R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) para bens e outros serviços, o convite é considerada uma modalidade para objetos de pequeno vulto econômico, e “só raramente se aplica à aquisição de equipamento militar.”<sup>43</sup>

São convidados no mínimo três fornecedores, podendo se estender a demais interessados que se candidatarem a disputa com antecedência mínima de 24h antes da abertura das propostas.

No convite não existe edital, mas sim carta-convite, que é o instrumento convocatório nessa modalidade. O intervalo entre a expedição da carta-convite e a entrega das propostas é de cinco dias úteis.

Sobre a área de abrangência, o convite se destina a praça local. Nesse sentido, o Tribunal de Contas da União definiu:

“abrangência da modalidade escolhida define, em princípio, a praça ou o mercado a ser pesquisado, que poderá ser municipal, estadual, nacional ou internacional. Exemplo: concorrência, tomada de preços e pregão abrangem o mercado ou praça nacional; o convite, o local.”<sup>44</sup>

Cabe uma observação sobre as três modalidades tratadas até aqui: quando o valor estimado da contratação indicar a realização de convite, a Administração poderá utilizar tomada de preços e, em qualquer caso, concorrência. Raciocínio contrário é vedado, implicando em fracionamento de despesa. Nesse sentido, o Tribunal de Contas da União entende que “é vedado fracionamento de despesas para adoção de dispensa de licitação ou modalidade de licitação menos rigorosa que a determinada para a totalidade do valor do objeto a ser licitado”.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015

<sup>44</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU**. 4ª ed. rev., atual. e ampl. Brasília: TCU, 2010. p. 87.

<sup>45</sup> Ibidem, p. 106.

Esse entendimento visa evitar o fracionamento de despesas e consequente a perda do ganho de escala nas licitações, o que implica violação dos princípios da competitividade e economicidade. Nesse sentido, o TCU recomendou:

“Abstenha-se de realizar procedimentos licitatórios, mediante fracionamento de despesa, sem que a modalidade de licitação escolhida tenha permitido, comprovadamente, o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis no mercado e a ampliação da competitividade sem perda da economia de escala, nos termos do § 1º do art. 23 da Lei nº 8.666/1993, nos moldes dos arts. 2º e 23, § 2º, parte final.”<sup>46</sup>

#### d) Concurso

Descrita no §4º do art. 22, é a modalidade prevista para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, instituindo prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes em edital publicado na imprensa oficial, com antecedência mínima de quarenta e cinco dias.

A escolha do vencedor não leva em conta o preço, já que a remuneração ou prêmio é o fixo estipulado no edital. Em consequência disso, nas lições de Di Pietro, “não existe qualquer equivalência entre a qualidade do trabalho e o valor com que o mesmo será remunerado ou premiado”.<sup>47</sup>

#### e) Leilão

Modalidade utilizada, à exceção das demais, para que a Administração aliene bens móveis a quem oferecer o maior lance.

Devem ser observadas as regras do artigo 17 da Lei de Licitações, que exige demonstração do interesse público e avaliação dos bens, sendo que o preço mínimo de arrematação será o igual ao de avaliação.

---

<sup>46</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Acórdão 2387/2007 - Plenário**. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvlHighLight>> Acesso em: 12 Ago. 2015.

<sup>47</sup> DI PIETRO, Maria Sylvania Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 435.

## f) Pregão

É a modalidade de licitação destinada à contratação de bens e serviços comuns, independente do valor da contratação. Bens e serviços comuns são aqueles que os padrões de qualidade e desempenho possam ser definidos objetivamente no edital, por meio de especificações usuais de mercado.

Teve como grande inovação a inversão das fases de habilitação e análise das propostas. Dessa forma, apenas a documentação do participante que tenha apresentado a melhor proposta é analisada, tornado o procedimento mais célere.

O pregão foi instituído pela Lei n. 10.520/2002, havendo dois tipos: o pregão presencial, já disciplinado no Decreto n. 3555/2000, em que o licitante comparece pessoalmente para entrega das propostas; e o pregão eletrônico, regulamentado pelo Decreto nº 5450/2005, em que os licitantes dão lances via internet.

O procedimento do pregão eletrônico segue as mesmas fases do pregão comum: convocação dos licitantes, julgamento e classificação das propostas, habilitação do vencedor, adjudicação e homologação. Muitas das normas do Decreto nº 5.450/2005 são repetição de normas que já constam do Decreto nº 3.555/2000.

Matheus Carvalho explica as razões da criação do Pregão:

O Pregão surgiu para aperfeiçoar o regime de licitações levando a uma maior competitividade e ampliando a oportunidade de participar das licitações, contribuindo para desburocratizar os procedimentos para a habilitação e etapas do procedimento, por ser mais célere e também visando a busca pelas contratações de preços mais baixos pelos entes da Administração Pública. Desta forma, o pregão, ao mesmo tempo, garante maior agilidade nas contratações públicas e contribui para a redução de gastos.<sup>48</sup>

Sendo uma modalidade de âmbito nacional, com a facilidade de ser feito por meio eletrônico, pode-se ter um licitante vencedor de um local diferente do que é realizado o certame, possibilitando maior ampliação da competitividade e

---

<sup>48</sup> CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015. p. 451



transferência de recursos entre os entes federativos (União, Estados, DF e Municípios).

Quanto à adoção do pregão comum em âmbito internacional, tal possibilidade é verificada no artigo 16 do Decreto n. 3555/2000:

Art. 16. Quando permitida a participação de empresas estrangeiras na licitação, as exigências de habilitação serão atendidas mediante documentos equivalentes, autenticados pelos respectivos consulados e traduzidos por tradutor juramentado.

Parágrafo único. O licitante deverá ter procurador residente e domiciliado no País, com poderes para receber citação, intimação e responder administrativa e judicialmente por seus atos, juntando os instrumentos de mandato com os documentos de habilitação.<sup>49</sup>

O artigo supracitado está consoante ao artigo 32, § 4º, da Lei 8.666/93, que também prevê a participação de empresas estrangeiras nos certames licitatórios correspondentes. As empresas estrangeiras devem cumprir as exigências de documentos equivalentes pra habilitação, autenticados pelos respectivos consulados e traduzidos por tradutor juramentado, devendo também ter representação legal no Brasil com poderes expressos para receber citação e responder administrativa e judicialmente.

No que se refere à compra de material bélico na modalidade pregão presencial internacional, esse tem sido adotado com regularidade pelas polícias, como se pode verificar o Edital de Pregão Presencial Internacional n. 16/2013-COAD/DLOG/DPF, para aquisição de capacetes balísticos pela Polícia Federal<sup>50</sup>, no Edital de Pregão Presencial Internacional n. 44/2013-COAD/DLOG/DPF, para aquisição de veículo blindado de combate pela Polícia Federal,<sup>51</sup> e no Edital de Pregão Presencial n. PPI 01/2013, para aquisição de veículos blindados de uso policial pela Polícia Militar do Rio de Janeiro.<sup>52</sup>

Quanto ao pregão eletrônico no âmbito internacional, já não se verifica tal adoção na compra de material bélico, embora a participação de licitantes

---

<sup>49</sup> BRASIL. Presidência da República. **Decreto n. 3.555 de 08 de agosto de 2000**. Aprova o Regulamento para modalidade licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3555.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3555.htm)> Acesso em 15 ago. 2015

<sup>50</sup> Disponível em: <<http://www.dpf.gov.br/servicos/licitacoes/2013/distrito-federal/orgaos-centrais/dlog/pregoes>>. Acesso em 15. ago. 2015.

<sup>51</sup> Ibidem.

<sup>52</sup> Disponível em: <[download.rj.gov.br/documentos/10112/.../EDITALCONSOLIDADO.pdf](http://download.rj.gov.br/documentos/10112/.../EDITALCONSOLIDADO.pdf)>. Acesso em 15. ago 2015.

estrangeiros nessa modalidade esteja prevista no artigo 15 do Decreto 5450/2005, que é praticamente uma cópia do artigo 16 do Decreto n. 3555/2000 acima mencionado. Vejamos:

Art. 15. Quando permitida a participação de empresas estrangeiras na licitação, as exigências de habilitação serão atendidas mediante documentos equivalentes, autenticados pelos respectivos consulados ou embaixadas e traduzidos por tradutor juramentado no Brasil.<sup>53</sup>

De modo geral, não é comum a realização de pregão eletrônico de âmbito internacional, mas podemos verificar sua ocorrência: à exemplo, o Edital de Pregão Eletrônico Internacional n. 01/2012 – Secretaria de Estado De Defesa Social/Alagoas<sup>54</sup>, e o Edital de Pregão Eletrônico Internacional n. 003/2013 – CNPUV/ EMBRAPA.<sup>55</sup>

Por fim, importante repisar o princípio da isonomia nas licitações, sendo vedado no inciso II, do §1º, do artigo 3º da Lei 8.666/93, tratamento diferenciado de qualquer natureza entre licitantes estrangeiros e brasileiros. Nesse sentido, Marçal Justen Filho bem esclarece:

O inc. II determina o tratamento uniforme dos licitantes nacionais e não nacionais. Se a administração adotar determinada exigência, deverá aplicá-la de modo genérico. Por igual, deverão ser estabelecidas regras uniformes acerca de moeda, modalidade e local de pagamento, respeitadas as disposições da própria lei. O dispositivo consagra o chamado “princípio da generalidade”, que se vincula a isonomia.<sup>56</sup>

Ressalte-se que essa isonomia é mitigada, observando que o § 2.º do dispositivo supracitado estabelece preferências às licitantes nacionais: em caso de empate entre as propostas dos licitantes, em razão de bens e serviços: produzidos no país, produzidos ou prestados por empresas brasileiras, ou ainda produzidos ou prestados por empresas que invistam em pesquisa e no desenvolvimento de tecnologia no país.

---

<sup>53</sup> BRASIL. Presidência da República. **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. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm)> Acesso em 15 ago. 2015

<sup>54</sup> Disponível em <[www.defesasocial.al.gov.br/licitacao/editais/editais.../HELICOPTERO.pdf](http://www.defesasocial.al.gov.br/licitacao/editais/editais.../HELICOPTERO.pdf)>. Acesso em 15 ago.2015.

<sup>55</sup> Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/licitacoes>>. Acesso em 15 ago. 2015.

<sup>56</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 14ª ed. São Paulo: Dialética, 2010. p. 11.

## 2. CONTRATAÇÃO DIRETA

Contratação direta é aquela realizada sem licitação, decorrente da exceção do dever de licitar contida no artigo 37, XXI da Constituição Federal, já mencionado no Capítulo 1. São situações excepcionais, expressamente previstas em lei, devendo nesses casos gestor público ter cautela, visto que a Lei n. 8.666/93 considera ilícito penal dispensar ou inexigir licitação fora das hipóteses consideradas legais.

Pelas lições de Bandeira de Mello, a contratação direta é decorrente da ausência de pressupostos para realização da licitação, quais sejam: o pressuposto lógico, que se resume à existência de uma pluralidade de objetos e uma pluralidade de ofertantes (objeto singular e ofertante único ou exclusivo); o pressuposto jurídico, no qual em face do caso concreto, a licitação seja meio apto a acudir o interesse público; e o pressuposto fático, no qual há existência de interessados em disputá-la.<sup>57</sup>

A contratação direta pode ocorrer por dispensa, que são os casos previstos no artigo 17 e 24 da Lei de Licitações, ou inexigibilidade, que são os casos previstos no artigo 25 da mesma lei.

Di Pietro diferencia dispensa de inexigibilidade:

A diferença básica entre as duas hipóteses está no fato de que, na dispensa, há possibilidade de competição que justifique a licitação; de modo que a lei faculta a dispensa, que fica inserida na competência discricionária da Administração. Nos casos de inexigibilidade, não há possibilidade de competição, porque só existe um objeto ou uma pessoa que atenda às necessidades da Administração; a licitação é, portanto, inviável.<sup>58</sup>

Há casos que a licitação é, por lei, obrigatoriamente dispensada. Em outros a licitação é dispensável: nessa última o administrador possui discricionariedade.

---

<sup>57</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**, 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 540.

<sup>58</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 395

Nessa esteira, o TCU subdividiu a dispensa de licitação, elencando as hipóteses de contratação direta em: licitação dispensada (art. 17), licitação dispensável (art. 24), e licitação inexigível (art. 25). Na dispensada, a lei relaciona casos de alienação de bens móveis e imóveis pela administração. Na dispensável, a lei enumera casos em que o procedimento licitatório é possível, mas não obrigatório, em razão de outros princípios da atividade administrativa, tal como da eficiência. Na inexigibilidade de licitação, por sua vez, a lei trata das situações em que a competição entre os licitantes não é viável, seja em razão da singularidade do objeto contratado ou da existência de um único agente apto a fornecê-lo.<sup>59</sup>

Corroborando o entendimento do TCU, Jessé Torres Pereira Junior resume as hipóteses da exceção do dever de licitar, explicando pontualmente cada uma delas:

Há situações em que a Administração recebe da lei o comando para contratação direta; há outras em que a Administração recebe da lei autorização para deixar de licitar, se assim entender conveniente ao interesse do serviço; hipóteses há em que a Administração defronta-se com a inviabilidade fática para licitar, anuindo a lei em que é inexigível fazê-lo; e há um caso em que à Administração é defeso licitar, por expressa vedação da lei. Estes quatro grupos de situações constituem exceções ao dever geral constitucional de licitar. No primeiro grupo estão as hipóteses do art. 17, inciso I e II; no segundo as do art. 24, no terceiro, as do art. 25, entre outras que com elas se venham identificar no dia-a-dia da Administração; no último, a do art. 7º, §5º.<sup>60</sup>

Aqui, cabe ressaltar que a doutrina diverge acerca da divisão da dispensa de licitação em dispensada e dispensável: Marçal Justen Filho chega a afirmar que "não parece de maior utilidade a distinção entre licitação dispensada e dispensável."<sup>61</sup> Contudo, trataremos de diferenciar a licitação dispensada da dispensável, conforme o entendimento do TCU e de Jessé Torres Pereira Junior explanado.

Sobre os princípios aplicáveis à contratação direta, ressalte-se que, conforme Julieta Mendes Lopes Vareschini, o grande problema reside no primado da

---

<sup>59</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU**. 4ª ed. rev., atual. e ampl. Brasília: TCU, 2010. p. 577/578.

<sup>60</sup> PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações da Administração Pública**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007. p. 290.

<sup>61</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 14ª ed. São Paulo: Dialética, 2010. p. 234.

isonomia, sendo requisito para contratação direta que a Administração fundamente sua decisão de escolher determinado sujeito em detrimento de outros<sup>62</sup>. Isso tem por consequência, citando o entendimento do TCU, na necessidade de “instruir o processo de dispensa, de inexigibilidade, ou de retardamento com a razão da escolha do fornecedor, a justificativa de preço e o documento de aprovação dos projetos de pesquisa aos quais os bens serão alocados”<sup>63</sup>, tudo fundamentado no princípio da motivação dos atos administrativos.

Cabe verificar os casos de dispensa e inexigibilidade, também no que remete à material bélico ou de defesa, sendo abordados sucintamente conforme a seguir.

## 2.1. Dispensa de Licitação

Os incisos I e II Art. 17 da Lei de Licitações estabelecem um rol taxativo de licitação dispensada: decorrentes de lei federal, não podendo legislação estadual ou municipal estender os casos previstos.

Matheus Carvalho afirma que, “nesses casos, o administrador público não pode emitir qualquer juízo de valor, sendo imperativa a contratação direta por determinação legal”.<sup>64</sup>

Trata-se de dispensa definida legalmente como ato vinculado, compreendendo as hipóteses de alienação de bens imóveis previstas no artigo 17, que em seu inciso I, dizem respeito ao seguinte: a) dação em pagamento; b) doação para outro órgão ou entidade da administração pública; c) permuta; d) investidura; e) venda interestatal; f) titulação de bens imóveis residenciais por interesse social e outras alienações; g) legitimação de posse; h) titulação de bens imóveis comerciais por interesse social e outras alienações; i) titulação de terras públicas rurais da União na Amazônia.

---

<sup>62</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Contratação Direta. Dispensa e Inexigibilidade de Licitação**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013. p. 20.

<sup>63</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes apud TCU, **Acórdão 127/2007 – Plenário**.

<sup>64</sup> CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015. p. 486.

Entendendo a lógica dos casos supracitados, na dação em pagamento, por exemplo, a Administração se libera de uma dívida sem desembolsar dinheiro, através da transferência do domínio de um imóvel: a licitação é dispensada em função da impossibilidade de selecionar a proposta mais vantajosa. Similarmente, na titulação de terras públicas rurais de até 1.500 (mil e quinhentos) hectares na Amazônia, tem a finalidade de regularização fundiária direta, atendido os requisitos legais.

Quanto à doação de imóvel a outra entidade ou órgão da administração, o objetivo evidente é manter o bem doado vinculado ao fim de interesse público que justificou a doação. Se deixar de atender a esse objetivo, o bem volta ao patrimônio público. Se ela o destina a finalidade diversa, a doação será revogada.<sup>65</sup>

O inciso II do artigo 17 da Lei de Licitações, por sua vez, trata da alienação de bens móveis da Administração, elencando as seguintes hipóteses: a) doação; b) permuta; c) venda de ações em bolsa de valores; d) venda de títulos públicos; e) venda de mercadorias como atividade operacional, f) alienações interestaduais.

Elucidando os casos do artigo 17, II, à exemplo, quanto à venda de títulos públicos, a justificativa para a dispensa reside na negociação, que se opera diretamente, conforme política monetária governamental. No caso da venda de mercadorias como atividade operacional, o tema está relacionado às operações de compra e venda praticadas pelas entidades da Administração Indireta no exercício de suas atividades, razão pela qual não poderiam se sujeitar à licitação.

Ressalte-se que, conforme Di Pietro, os casos elencados no artigo 17, incisos I e II, se caracterizam como licitação dispensada, pois “escapam à discricionariedade administrativa, por estarem já determinados por lei”.<sup>66</sup>

No que tange às licitações dispensáveis, o artigo 24 também constitui um rol taxativo.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 397.

<sup>66</sup> Ibidem, p. 395

<sup>67</sup> PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações da Administração Pública**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007. p. 290.

Nessas hipóteses, Matheus Carvalho considera que a celebração do contrato pelo Poder público poderá ocorrer, “sem a necessidade de realização do procedimento licitatório, mas se trata de atuação discricionária do administrador, a quem compete, em cada caso, definir se realizará ou não o certame licitatório”.<sup>68</sup> Dessa feita, reserva o direito da Administração em decidir, em face das circunstâncias do caso concreto, se dispensa ou não o certame.

O artigo 24 da Lei 8.666/93 elenca 32 (trinta e duas) hipóteses de licitação dispensável, sendo divididas, por Di Pietro, em quatro categorias: a) em razão do pequeno valor; b) em razão de situações excepcionais; c) em razão do objeto; d) em razão da pessoa.<sup>69</sup>

Em razão do pequeno valor, aplica-se para obras e serviços de engenharia até R\$ 15.000,00 (quinze mil reais), e para outros serviços e compras até R\$ 8.000,00 (oito mil reais), considerando o requisito de que “se trate da mesma obra ou serviço ou, alternativamente, de obras ou serviços da mesma natureza e no mesmo local, que possam ser realizados conjunta e concomitantemente”, bem como “não se refiram à parcelas de um mesmo serviço, compra ou alienação de maior vulto que possa ser realizada de uma só vez”,<sup>70</sup> isso para se evitar o fracionamento de despesa.

A dispensa em razão de pequeno valor se justifica somente em razão do princípio da economicidade que deve nortear todos os atos administrativos. Nesse sentido, Marçal Justen Filho explica o seguinte: “a pequena relevância econômica da contratação não justifica gastos com uma licitação comum”. Cabe observar que o custo de uma licitação é, em média, de R\$ 12.849,00 (doze mil, oitocentos e quarenta e nove reais), com referência do ano de 2014<sup>71</sup>, o que demonstra que o valor estipulado de R\$ 8.000,00 (oito mil reais), já carece de atualização.

---

<sup>68</sup> CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015. p. 486.

<sup>69</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 398.

<sup>70</sup> Ibidem.

<sup>71</sup> **Informativo do Instituto Negócios Públicos**, 2104. Disponível em <[www.jacoby.pro.br/novo/Infograficos2014.pdf](http://www.jacoby.pro.br/novo/Infograficos2014.pdf)>. Acesso em 20 ago. 2015.

Na classificação de Di Pietro, em razão de situações excepcionais, temos as seguintes hipóteses: 1) caso de guerra ou grave perturbação da ordem pública; 2) emergência ou calamidade pública; 3) licitação deserta; 4) remanescente de obra, serviço ou fornecimento, em consequência de rescisão contratual; 5) intervenção da União no domínio econômico para regular preços ou normalizar abastecimento; 6) quando as propostas apresentadas tiverem preços manifestamente superiores aos praticados no mercado nacional; 7) quando houver possibilidade de comprometimento da segurança nacional, nos casos estabelecidos em decreto presidencial, ouvido o Conselho de Defesa Nacional; 8) para aquisição de bens e serviços nos termos de acordo internacional específico aprovado pelo Congresso Nacional, quando as condições forem manifestamente vantajosas; 9) para compras ou serviços, até o limite de R\$ 80.000,00(oitenta mil reais), se feitas para abastecimento de navios, aviões ou tropas e seus meios de deslocamento, quando em estada de curta duração em local fora de sua sede, por motivo de movimentação operacional ou adestramento, sendo que a exiguidade dos prazos possam comprometer a operação; 10) contratação de coleta de lixo reciclável, efetuada por associação ou cooperativa formada exclusivamente por pessoas de baixa renda; 11) para o fornecimento de bens e serviços produzidos ou prestados no país, que envolvam alta complexidade tecnológica e defesa nacional, mediante parecer de comissão designada pela autoridade máxima do órgão.<sup>72</sup>

Sobre aquisições militares, cabe destacar as hipóteses dos itens “1”, “2”, “7”, “9” e “11”, citadas acima.

Situações de guerra, grave perturbação da ordem pública, emergência ou calamidade pública, são consideradas como situações emergenciais.

O estado de guerra depende da declaração formal do Presidente da República, com autorização prévia ou posterior do Congresso Nacional (art. 49, II, e 84, XIX da CRFB). A grave perturbação da ordem pública depende da declaração de Estado de Defesa (art. 136 da CRFB) ou Estado de Sítio (art. 137 da CRFB).

No tocante à emergência ou calamidade pública, as situações devem analisadas no caso concreto, devendo haver justificativa, limitando-se aos bens e serviços necessários ao atendimento da necessidade na situação emergencial ou

---

<sup>72</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 402.



calamitosa, tendo prazo máximo de 180 dias para seu atendimento, sendo vedada a prorrogação.

A contratação emergencial é possível mesmo no caso em que situação de emergência seja atribuída ao agente público (emergência fabricada ou provocada), sob pena de não se atender o interesse público. Nesse caso, a Administração deverá apurar a responsabilidade do agente.<sup>73</sup>

Sobre a dispensa nos casos de comprometimento da segurança nacional, Carlos Wellington Leite de Almeida citando Jorge Ulisses Jacoby Fernandes, afirma que entre o princípio da licitação e o da segurança nacional, o legislador entendeu que prevaleceria o segundo. Nesse caso, a licitação poderia trazer riscos à segurança como decorrência de seus procedimentos, como a ampla publicidade, que poderia terminar por divulgar a ação considerada sigilosa; ou prazos incompatíveis com a rapidez necessária para o não comprometimento da segurança nacional.<sup>74</sup>

Contudo, observa-se que não se trata de possibilidade de conferir a toda licitação que se refere à segurança nacional a dispensa, devendo ser autorizada por decreto presidencial, não se eximindo a autoridade militar da responsabilidade em adotar critérios impessoais e objetivos para a escolha do objeto.<sup>75</sup>

A hipótese está regulamentada pelo Decreto n. 2.295/97, sendo que “há crítica quanto ao fato de assunto que diz respeito à segurança nacional ser excluído da competência do Congresso Nacional”.<sup>76</sup>

No que se refere à dispensa por tratar de deslocamento de tropas, a doutrina admite que outros órgãos que não as Forças Armadas, tal como a Polícia Federal, a realizem.<sup>77</sup> Quando em operações distantes, a dimensão do território nacional e a carência de muitas regiões justificaria a contratação sem licitação,

---

<sup>73</sup> OLIVEIRA, Rafael Carvalho Rezende. **Licitações e Contratos Administrativos**. 3ª ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014. p. 63.

<sup>74</sup> DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite apud FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015.

<sup>75</sup> Ibidem.

<sup>76</sup> DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 401.

<sup>77</sup> DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015.

desde que o fornecimento de combustível, peça, reparo, alimento ou outro objeto sejam imprescindíveis e o tempo regular para licitar seja incompatível com a operação em andamento, observado valor máximo da modalidade convite.

Já o caso de dispensa para fornecimento de bens e serviços, produzidos ou prestados no país, que, cumulativamente, tenham alta complexidade tecnológica e envolvam defesa nacional, ressalta-se que cada caso será admitido mediante parecer de comissão especificamente nomeada pela máxima autoridade do órgão interessado.

Carvalho Filho informa que esse novo caso é específico e coaduna o objetivo de incentivo às indústrias de equipamentos para a TV Digital e de componentes eletrônicos semicondutores e sobre a proteção à propriedade intelectual das topografias de circuitos integrados, inclusive instituindo programas de apoio ao desenvolvimento tecnológico de tais produtos.<sup>78</sup>

Assim, na dispensa para bens e serviços que tenham alta complexidade tecnológica e envolvam defesa nacional, produzidos no país ou aqui prestados, observamos um caráter dual de aplicação: no campo de defesa nacional (militar) e no campo tecnológico (cível), envolvendo também o direito de propriedade intelectual.

Na dispensa em razão do objeto, conforme Di Pietro, o artigo 24 prevê as seguintes hipóteses: 1) compra e locação de imóveis destinado às finalidades precípuas da administração; 2) compras de hortifrutigranjeiros, pães e perecíveis; 3) aquisição ou restauração de obras de arte e objetos históricos de autenticidade comprovada pelas entidades pertinentes; 4) aquisição de peças de origem nacional ou estrangeira, necessários à manutenção de equipamento durante a garantia técnica, junto ao fornecedor original; 5) compras de material de uso pelas Forças Armadas, com exceção de material de uso pessoal e administrativo, quando houver interesse em manter a padronização requerida pela estrutura de apoio logístico; 6) aquisição de bens destinados exclusivamente à pesquisa científica e tecnológica com recursos concedidos pela CAPES, FINEP, CNPq ou outras instituições credenciadas pelo CNPq; 7) contratação realizada por Instituição Científica Tecnológica ou agência de fomento para transferência de tecnologia e licenciamento

---

<sup>78</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 255.

de direito de uso e exploração de criação protegida; 8) aquisição de bens e contratação de serviços para atender aos contingentes militares das Forças Singulares brasileiras em missão de paz no exterior; 9) contratação de instituição ou organização para prestação de serviços de assistência técnica e extensão rural no Programa Nacional de Assistência Técnica de Extensão Rural da Agricultura Familiar e na Reforma Agrária; 10) contratações visando dar cumprimento ao disposto nos art. 3º, 4º, 5º e 20 da Lei 10.973/2014, que dispõe sobre incentivos à inovação e pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo; 11) contratação em que houver transferência de tecnologia de produtos estratégicos para o SUS; 12) contratações de entidades privadas sem fins lucrativos, para implementação de cisternas e outras tecnologias de acesso à água e produção de alimentos para famílias rurais de baixa renda.<sup>79</sup>

Dessas hipóteses, importante se ater aos itens “5” e “8”.

Quanto à dispensa de licitação para compra de materiais para uso das forças armadas, excetuando-se os de uso pessoal e administrativo, tem como requisito a necessidade de padronização, requerida pela estrutura de apoio logístico, quer seja nos meios navais, aéreos ou terrestres, e se dará mediante parecer de comissão instituída por decreto.

Vale tecer algumas considerações sobre o princípio da padronização.

O inciso I do artigo 15 da Lei de Licitações prevê que as compras públicas, sempre que possível, deverão atender o princípio da padronização, que imponha condições técnicas e de desempenho, observadas, quando for o caso, as condições de manutenção, assistência técnica e garantia oferecidas.

A Douta Procuradoria Geral do Distrito Federal, ao analisar um processo para aquisição de armas pela Polícia Militar do Distrito Federal, declinou o entendimento de que o escopo do legislador é alcançar a economia, com a aquisição em escala de itens padronizados, bem como eficiência, com a facilitação do manuseio uniforme de equipamentos pelos servidores.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> DI PIETRO, Maria Sylvania Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 402-404.

<sup>80</sup> DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 1.112/2009 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de 2000 Pistolas Calibre .40. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

Sobre o tema, Marçal Justen Filho assevera que:

A padronização será promovida pela Administração como pressuposto de futuras contratações. Influirá sobre o conteúdo da atividade administrativa futura, inclusive com a possibilidade de resultar em contratações diretas. É perfeitamente possível que a padronização conclua pela seleção de um objeto que pode ser prestado por um único fornecedor, tornando-se inviável a competição. Nenhum vício ocorrerá nessa hipótese, desde que a padronização tenha sido conduzida de modo adequado, com observância das formalidades cabíveis e respeitados os princípios fundamentais.<sup>81</sup>

A decisão pela padronização deve ser precedida de ampla pesquisa técnica e de mercado que sejam capazes de definir claramente a necessidade de se adotar um padrão único, sendo que, a sua não adoção deve representar o comprometimento da operacionalidade dos meios militares.<sup>82</sup> Carvalho Filho acresce, por fim, que cancelada eventualmente a padronização de certo material, suas futuras aquisições obedecerão necessariamente ao processo licitatório normal.<sup>83</sup>

Quanto à ocorrência de dispensa para compra de bens e contratação de serviços para atender aos contingentes militares das Forças Singulares brasileiras em missão de paz no exterior, essas devem necessariamente ser justificadas quanto ao preço e à escolha do fornecedor ou executante e ratificadas pelo Comandante da Força.

Quanto à seu destinatário, além a F.A., também pode alcançar as forças policiais que compõem as missões de paz no exterior, como o caso de policiais brasileiros empregados como *peacekeepers* (policiais observadores de paz da ONU), sendo que o governo brasileiro hoje possui 1.296 (mil duzentos e noventa e seis) militares em missões de paz, incluindo nove policiais, integrando esse tipo de missão.<sup>84</sup>

---

<sup>81</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 14ª ed. São Paulo: Dialética, 2010. p. 142.

<sup>82</sup> DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015.

<sup>83</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 270.

<sup>84</sup> UNITED NATIONS. **Troop and Police Contributions**. Disponível em: <<http://www.un.org/en/peacekeeping/resources/statistics/contributors.shtml>> . Acesso em 22 ago. 2015.

Assim, é possível a dispensa de licitação para, por exemplo, adquirir víveres ou contratar serviços de reparo para os integrantes da Força. O fundamento desse caso de dispensa atende à necessidade de melhor gestão dos recursos e ao barateamento dos custos: estes, sem dúvida, menores no local do que se a contratação fosse feita no Brasil para utilização no exterior.<sup>85</sup>

Por fim, Di Pietro elenca as hipóteses de dispensa em razão da pessoa: 1) aquisição por pessoa jurídica de direito público interno, de bens produzidos ou serviços prestados por órgão ou entidade que integre a Administração no mesmo nível de governo, criado para esse fim específico e antes da vigência da Lei 8.666/93, desde que o preço seja compatível com o de mercado; 2) para impressão de diários oficiais, formulários padronizados de uso da Administração, edições técnicas oficiais, prestação de serviços de informática a pessoas jurídicas de direito público interno, por órgãos ou entidades que integrem a Administração Pública, no mesmo nível de governo e criados para esse fim específico; 3) na contratação de instituição brasileira, incumbida da pesquisa, ensino ou desenvolvimento institucional, ou de instituição dedicada à recuperação social do preso, desde que a contratada tenha inquestionável reputação ético-profissional; 4) na contratação de associação de portadores de deficiência física, sem fins lucrativos e de comprovada inidoneidade, por órgãos ou entidades da Administração Pública, para prestação de serviços ou fornecimento de mão de obra, desde que o preço contratado seja compatível com o de mercado; 5) contratação e fornecimento de energia elétrica e gás natural, com concessionário, permissionário ou autorizado; 6) contratação realizada por empresa pública ou sociedade de economia mista com suas subsidiárias e controladas, para aquisição e alienação de bens, prestação de serviços, desde que o preço seja compatível com o de mercado; 7) contratação de serviços com organizações sociais, qualificadas no âmbito das respectivas esferas de governo, para atividades contempladas no contrato de gestão; 8) contratação de programa com ente da Federação ou com entidade da administração indireta, para prestação de serviços públicos de forma associada nos termos do autorizado em contrato de consórcio público ou em convênio de cooperação.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 270.

<sup>86</sup> DI PIETRO, Maria Sylvania Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 405-406.

Embora não haja previsão no artigo 24 da Lei n. 8.666/93, também se trata de licitação dispensável, em razão da pessoa, as relações entre as instituições federais de ensino superior e de pesquisa científica e tecnológica e as fundações de apoio, previsto no artigo 1º, “A”, da Lei n, 8.958/94, podendo entidades, tais como o CNPq, celebrarem convênios e contratos por dispensa de licitação, por prazo determinado, para dar apoio às IFES

e ICTs, inclusive na gestão administrativa e financeira dos projetos de ensino, pesquisa e extensão e de desenvolvimento institucional, científico e tecnológico.<sup>87</sup>

Conforme exposto, as hipóteses de dispensa de licitação aqui tratadas tiveram enfoque nas contratações de material bélico, no contexto do tema apresentado, não sendo objetivo desse estudo esgotar toda a matéria pertinente às licitações dispensadas e dispensáveis.

## 2.2. Inexigibilidade de Licitação

A inexigibilidade de licitação está prevista no artigo 25 da Lei de Licitações e se caracteriza pela inviabilidade de competição, derivada da ausência de pluralidade de sujeitos em condições de contratar ou da impossibilidade de se compararem bens heterogêneos.

Rafael Carvalho Rezende Oliveira assevera que “os casos de inexigibilidade não dependem de expressa previsão legal, pois decorrem da circunstancia fática que demonstra a inviabilidade de competição”<sup>88</sup>

Não é por acaso que o artigo 25 da Lei 8.666/93, cita a expressão “em especial”, antes de enumerar as possibilidades e inexigibilidade: não se trata de *numerus clausus*, rol taxativo, pois admite outras possibilidades.

Alexandre Mazza afirma que as hipóteses de inexigibilidade estão previstas exemplificativamente no art. 25 da Lei n. 8.666/93: “são casos em que a

---

<sup>87</sup> DI PIETRO, Maria Sylvania Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 405-407.

<sup>88</sup> OLIVEIRA, Rafael Carvalho Rezende. **Licitações e Contratos Administrativos**. 3ª ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014. p. 161

realização do procedimento licitatório é logicamente impossível por inviabilidade de competição, seja porque o fornecedor é exclusivo, seja porque o objeto é singular”.<sup>89</sup>

Na inexigibilidade, a decisão de não realizar o certame é vinculada, à medida que, configurada alguma das hipóteses legais, não resta alternativa além da contratação direta.<sup>90</sup>

Assim, o artigo 25 elenca um rol meramente exemplificado dos casos de inexigibilidade, que se dividem em três hipóteses: fornecedor exclusivo, atividades artísticas e serviços técnicos especializados.

No tocante à contratação de artistas, trata da contratação direta ou por meio de empresário exclusivo, desde que o artista seja consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública. Nesse caso, torna-se inviável estabelecer critérios objetivos para se selecionar o “melhor artista”, devendo o contratado ser consagrado, levando em consideração o local de execução do contrato (artista local).

Quanto aos serviços técnicos especializados, o Tribunal de Conta da União sumulou a matéria: “decorre da presença simultânea de três requisitos: serviço técnico especializado, entre os mencionados no art. 13 da referida lei, natureza singular do serviço e notória especialização do contratado”.<sup>91</sup> São os serviços enumerados no art. 13 da Lei 8.666/93, tais como estudo, planejamento e perícias, sendo vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação.

A notória especialização reverte-se naqueles que desfrutam de prestígio e reconhecimento, que sejam conceituados em seu campo de atividade. Os serviços singulares são os executados segundo características próprias do executor. Nesses casos, há a necessidade da Administração concluir que o trabalho a ser executado por esse profissional seja essencial e o mais adequado à plena consecução do objeto do contrato.<sup>92</sup>

Em se tratando de inexigibilidade de licitação em caso de fornecedor exclusivo, cabe aqui uma apreciação mais dedicada para o tema proposto.

---

<sup>89</sup> MAZZA, Alexandre. **Manual de Direito Administrativo**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 337.

<sup>90</sup> Ibidem.

<sup>91</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 252/2010**. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvIHighLight>> Acesso em 22 ago. 2015.

<sup>92</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 275.

De acordo com Carvalho Filho, pode a exclusividade ser absoluta ou relativa: “aquela ocorre quando só há um produtor ou representante comercial exclusivo no país; a relativa, quando a exclusividade se dá apenas na praça em relação à qual vai haver a aquisição do bem.”<sup>93</sup>

Na exclusividade relativa, existe fora da praça mais de um fornecedor ou representante comercial capaz de atender a necessidade: poderá ser realizada a licitação, se a Administração tiver interesse em comparar várias propostas. Na absoluta, a inexigibilidade é a única alternativa para a contratação. Por isso, é necessário distinguir a noção de praça quando se trata de produção de bem da praça comercial, que ocorre em razão do valor: equiparado à licitação modalidade convite, considera-se a exclusividade na localidade da futura contratação; se for tomada de preços, se leva em consideração a exclusividade no registro cadastral; e se for concorrência ou pregão, exclusivo é o que for único no país.<sup>94</sup>

Contudo, Julieta Mendes Lopes Vareschini discorda da posição doutrinária que limita a extensão territorial da exclusividade à grandeza do valor do contrato:

A exclusividade não pode ser aferida apenas sob o ponto de vista local. Assim, se a localização do fornecedor não for essencial para a correta satisfação do interesse público, a exclusividade só poderá ser aceita se fundada em uma base territorial ampla e irrestrita.<sup>95</sup>

Nesse sentido, o Tribunal de Contas de Minas Gerais, bem esclareceu que único fornecedor em um município não implica, necessariamente, inviabilidade de competição, dependendo o âmbito da inexigibilidade da situação fática, devendo se levar em conta uma base territorial ampla e irrestrita:

“(...) existência de um único fornecedor no Município não implica, de pronto a possibilidade de contratação direta, pois, também nesse caso, haverá de a Administração comprovar, em regular procedimento licitatório, a inviabilidade fática de competição, a vantagem custo-benefício e a compatível oferta com o mercado, que não se restringe ao Município. A propósito, é bom não se esquecer de que (...) o universo de contratação não se limita à circunscrição

---

<sup>93</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 274.

<sup>94</sup> *Ibidem*.

<sup>95</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Contratação Direta. Dispensa e Inexigibilidade de Licitação**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013. p. 160.



territorial do Município, ao contrário, é ele bem mais amplo, abrangendo outros municípios, estados-membros e até países.”<sup>96</sup>

Por outro lado, existindo cláusula de exclusividade de comercialização por parte da empresa situada em determinada cidade que impeça outros fornecedores de ali entregarem o objeto, e na situação fática, pela logística e economicidade se justificar que somente aquela empresa atende o interesse público, então poderá ser contratada diretamente, desde que não existam empresas com produtos similares que possam atender a Administração.<sup>97</sup>

A exclusividade precisa ser comprovada. A comprovação se dá através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizaria a licitação, a obra ou o serviço; pelo sindicato, federação ou confederação patronal; ou, ainda, por entidades equivalentes. Esses elementos formais resultam de comando legal, devendo ser observados pelos participantes.<sup>98</sup>

Sobre o atestado de exclusividade, o Tribunal de Contas da União, na Súmula n. 255/2010, definiu que: “é dever do agente público, responsável pela contratação, a adoção das providências necessárias para confirmar a veracidade da documentação comprobatória da condição de exclusividade.”<sup>99</sup>

A Procuradoria Geral do Distrito Federal, ao analisar uma inexigibilidade para aquisição de munição pela PMDF, se manifestou no sentido de que há liberdade de provas para se comprovar a exclusividade, devendo o administrador se utilizar de todos os meios possíveis para demonstrá-la, tendo recomendado:

- a. juntada de outras contratações diretas realizadas por outros federados com a possível contratada relativos aos bens e serviços.
- b. justificativa da impossibilidade de se realizar uma licitação internacional. Sugere-se comprovar no processo que, além de ser a única autorizada a fabricar, seria também a única autorizada a comercializar as munições pretendidas.

---

<sup>96</sup> MINAS GERAIS. Tribunal de Contas Estadual/MG. **Consulta n. 700280/2005**, Rel. Conselheiro Moura e Castro. Disponível em <[revista.tce.mg.gov.br/Content/Upload/Materia/1398.pdf](http://revista.tce.mg.gov.br/Content/Upload/Materia/1398.pdf)> Acesso em 22 ago. 2015.

<sup>97</sup> VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Contratação Direta. Dispensa e Inexigibilidade de Licitação**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013. p. 161.

<sup>98</sup> CARVALHO FILHO, José dos Santos apud JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014. p. 275.

<sup>99</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 255/2010**. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvlHighLight>> Acesso em 22 ago. 2015.

c. outro meio que o administrador entender válido.<sup>100</sup>

Destarte, é imperativo que o órgão contratante evidencie a exclusividade de comercialização utilizando-se dos meios de provas que julgar necessários, sendo também relevante, em caso de limitação territorial, justificar o porquê da não contratação com fornecedores de outras localidades ou mesmo internacional.

A contratação por inexigibilidade de fornecedor exclusivo também deve ser antecedida de estudo acerca das soluções existentes no mercado para o atendimento do interesse público em questão: além da demonstração da existência de somente um fornecedor exclusivo, deve ser demonstrado que somente aquele objeto atende à finalidade da contratação. Nesse sentido, Jesse Torres Pereira Junior:

A exclusividade não se limita à pessoa do fornecedor ou do executante. Para bem configurar-se a hipótese do art. 25, I, o próprio objeto deverá ser aquele que, com exclusão de qualquer outro, seja capaz de atender às necessidades da Administração.<sup>101</sup>

É pertinente observar que a lei veda expressamente a preferência por marcas, devendo a Administração identificar o produto subjetivamente no instrumento convocatório.

Contudo, pode ocorrer que outras marcas sejam de produtos inadequados à Administração. Nesse caso, a preferência estaria justificada pelo princípio da necessidade administrativa. Assim, Hely Lopes Meireles considera três hipóteses de exceção: 1) continuidade da utilização de marca já adotada no órgão; 2) utilização de nova marca mais conveniente; e 3) para padronização de marca; todas evidentemente justificadas pela necessidade da Administração.<sup>102</sup>

Nesse sentido, cabe ressaltar a jurisprudência do Tribunal de Contas da União, no que tange à padronização, assunto já abordado anteriormente. A

---

<sup>100</sup> DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 741/2014 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Munição. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 22 ago. 2015.

<sup>101</sup> PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações da Administração Pública**. 4<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007. p. 305.

<sup>102</sup> MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 36<sup>a</sup> ed. São Paulo: Malheiros, 2010. p.104.

súmula n. 270/2012, definiu que “em licitações referentes a compras, inclusive de softwares, é possível a indicação de marca, desde que seja estritamente necessária para atender exigências de padronização e que haja prévia justificção”.<sup>103</sup>

Cabe ressaltar que a inexigibilidade deve também deve ser balizada com justificativa de preço e, caso haja preferência de marcas, que haja justificativa técnica para tal, em conformidade com a legislação e jurisprudência aplicável.

Por fim, no que tange à possibilidade de licitação internacional ou inexigibilidade para material bélico, a definição do objeto, a legislação correlata e jurisprudência aplicável deverão ser observadas para declinar a viabilidade da compra pública, tema que será abordado a seguir.

---

<sup>103</sup> BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 270/2012**. Disponível em: < <https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Sumulas.faces> > Acesso em 22 ago. 2015.

### 3. COMPRAS PÚBLICAS DE MATERIAL BÉLICO

Até aqui foram tratadas as finalidades e os princípios administrativos aplicáveis à licitação, com enfoque nos temas isonomia, vantajosidade econômica, e desenvolvimento nacional sustentável, além da eficiência e padronização. Foi discorrido à respeito das modalidades licitatórias, com especial dedicação à concorrência e pregão, inclusive de âmbito internacional, bem como da contratação direta, com ênfase na inexigibilidade de licitação para fornecedor exclusivo, tudo sob a ótica da contratação do objeto “material bélico” a que se destina o presente trabalho.

Nesse contexto, segue que política de desenvolvimento da indústria de defesa, alinhada à política de desenvolvimento nacional, é determinante nas aquisições públicas no setor armamentista, influenciando na balança dos princípios administrativos aplicáveis aos processos licitatórios ou contratações diretas, ademais porque o objeto dessas aquisições é controlado pelo Exército Brasileiro.

Dessa feita, passamos a discorrer sobre a Base Industrial de Defesa e o controle do material bélico pelo Exército Brasileiro, correlacionando com os princípios aplicáveis à licitação, consoante à legislação e jurisprudência cabíveis.

#### 3.1. Base Industrial de Defesa

De acordo com o Ministério da Defesa, a Base Industrial de Defesa (BID), consiste no “conjunto das empresas estatais ou privadas, bem como organizações civis e militares, que participem de uma ou mais etapas de pesquisa, desenvolvimento, produção, distribuição e manutenção de produtos estratégicos de defesa.”<sup>104</sup>

---

<sup>104</sup> BRASIL. Ministério da Defesa. **Portaria Normativa n. 899/MD/2005**. Aprova a Política Nacional da Indústria de Defesa. Disponível em: <<http://www.defesa.gov.br/index.php/industria-de-defesa/base-industrial-de-defesa>> Acesso em: 25 ago 2015.

Com o advento da Lei n. 10.598/2012, foi dado novo impulso à indústria de defesa nacional. A exposição de motivos da medida provisória n. 544/2011, convertida na referida lei, assim justificou sua criação:

1. A temática contida na presente proposta está vinculada à Estratégia Nacional de Defesa (END), aprovada na forma do Decreto nº 6.703, de 18 de dezembro de 2008. O presente projeto de Medida Provisória tem o objetivo de estabelecer normas específicas de compras e contratações de interesse da defesa nacional, além de dispor sobre regime especial tributário e de financiamentos capazes de proporcionar a capacitação da base industrial de defesa, estimulando-a a conquistar o desenvolvimento de tecnologias indispensáveis ao País.

(...) A nova concepção da defesa trazida pela END determina que a indústria de defesa nacional receba incentivos para competir em mercados externos, com o conseqüente aumento de sua escala de produção, sem prejuízo do atendimento às Forças Armadas

(...) Atente-se para o fato de que os produtos de defesa impulsionam a economia, não se destinam exclusivamente ao emprego bélico e refletem diretamente no desenvolvimento de tecnologias que são aplicadas de maneira dual, ou seja, em benefício das áreas militar e civil.<sup>105</sup>

A Lei 12.598/2012 surge como uma iniciativa interministerial de desdobramento do Plano Brasil Maior, de 2011, para aumentar a competitividade nacional com incentivos à inovação e agregação de valor aos produtos nacionais e está alinhada com as diretrizes da Estratégia Nacional de Defesa (END), de 2008, em atrelar o fornecimento de equipamentos militares ao desenvolvimento de tecnologias nacionais.<sup>106</sup>

Na leitura da exposição de motivos da referida lei, verifica-se que o objetivo do Governo Federal foi o fortalecimento da defesa nacional, com uma indústria de defesa com capacidade de apoiar o país no exercício de sua soberania, além de possibilitar o desenvolvimento de tecnologias de uso dual (civil e militar), aumentando assim a capacidade produtiva com valor agregado dos produtos, tornando o Brasil mais competitivo no mercado externo.

---

<sup>105</sup> BRASIL. Presidência da República. **E.M. Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP**. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm)>. Acesso em 25 ago. 2015.

<sup>106</sup> DA MOTA, Rui Martins; RODRIGUES, Gustavo Assad de Praga. **Debatendo o Fortalecimento da BID do Brasil**. Disponível em < [www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843](http://www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843)>. Acesso em 25 ago. 2015.

Dessa feita, a Lei 10.598/2012 estabelece, em seu artigo 1º, “normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa e dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa”<sup>107</sup>.

A novel lei definiu, em seu artigo 2º, conceitos importantes para a área temática, dos quais se destacam os seguintes: Empresa Estratégica de Defesa (EED), Sistema de Defesa (SD), Produto de Defesa (PD), e Produto Estratégico de Defesa (PED), os quais passam a ser analisados pontualmente.

Empresa Estratégica de Defesa é a pessoa jurídica credenciada pelo Ministério da Defesa, desde que cumpra as seguintes condições, cumulativamente: a) ter como finalidade, em seu objeto social, pesquisa, projeto desenvolvimento, industrialização, produção, reparo, modernização ou manutenção de Produtos Estratégicos de Defesa (PED); b) ter no País sua sede, a sua administração e o estabelecimento industrial; c) dispor no País, de comprovado conhecimento científico ou tecnológico próprio ou complementarmente, por meio de parceria com Instituição Científica e Tecnológica (ICT); d) assegurar que os acionistas estrangeiros não exerçam número de votos superior a 2/3 (dois terços) do total de votos que puderem ser exercidos pelos acionistas brasileiros; e) assegurar a continuidade produtiva no país.

As EEDs, em resumo, são as credenciadas pelo Ministério da Defesa, que cumpram requisitos tais como serem constituídas com a finalidade de produção de PED, bem como serem brasileiras ou, em última instância, controladas por pessoas nacionais.

Produto de Defesa (PRODE), por sua vez, é todo bem, serviço, obra ou informação, inclusive armamentos, munições, meios de transporte e de comunicações, fardamentos e materiais de uso individual e coletivo utilizados nas atividades finalísticas de defesa, exceto os de uso administrativo.

---

<sup>107</sup> BRASIL. **Lei 12.598, de 21 de março de 2012**. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências.” Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm)> Acesso em 25 ago. 2015.

Ressalte-se que, o que diferencia o PRODE de outros bens, serviços, armamentos, munições, meios de transporte e demais bens, é a sua destinação: serão PRODE apenas quando afetos às atividades finalísticas de defesa.

Produto Estratégico de Defesa (PED) é todo PRODE que, pelo conteúdo tecnológico, dificuldade de obtenção ou imprescindibilidade, seja de interesse estratégico para a defesa.

Assim, o PED é um PRODE qualificado por ser de interesse estratégico de defesa. Contudo, a qualificação de “interesse estratégico de defesa” não é precisa.

Sistema de Defesa (SD), por sua vez, é o conjunto inter-relacionado ou interativo de PRODE que atenda uma finalidade específica.

A novel lei criou, em seu artigo 3º, regras especiais com relação à Lei Federal 8.666/93:

§ 1º O poder público poderá realizar procedimento licitatório:  
I - destinado exclusivamente à participação de EED quando envolver fornecimento ou desenvolvimento de PED;  
II - destinado exclusivamente à compra ou à contratação de Prode ou SD produzido ou desenvolvido no País ou que utilize insumos nacionais ou com inovação desenvolvida no País, e, caso o SD envolva PED, aplica-se o disposto no inciso I deste parágrafo; e  
III - que assegure à empresa nacional produtora de Prode ou à ICT, no percentual e nos termos fixados no edital e no contrato, a transferência do conhecimento tecnológico empregado ou a participação na cadeia produtiva.<sup>108</sup>

Assim, quanto ao item “I”, possibilita a restrição das licitações dos Produtos Estratégicos de Defesa exclusivamente às EEDs, uma exceção à regra licitatória: não podem participar licitantes internacionais, ou ainda nacionais que não forem considerados EEDs pelo Ministério da Defesa.

Essa exclusividade, em tese, afrontaria o princípio da isonomia do artigo 3º da Lei de Licitações, que por si só já traz exceções; contudo, regra geral veda admitir, prever incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusula ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo e

---

<sup>108</sup> BRASIL. **Lei 12.598, de 21 de março de 2012**. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências.” Disponível em < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm)> Acesso em 05 ago. 2015.

estabeleçam preferências ou distinções em razão da naturalidade, sede ou domicílio dos licitantes. Ao desequilibrar o princípio da isonomia, interfere, em tese, na competitividade e conseqüentemente da escolha da proposta mais vantajosa.

No tocante ao item “II”, “produzido ou desenvolvido no país ou que utilizem insumos nacionais ou com inovação desenvolvida no país”, parece seguir a lógica de ponderação de isonomia instituída nos itens “II”, “III”, e “IV”, §2º do artigo 3º da Lei de Licitações, que prevê, em caso de empate, preferência: àqueles produzidos no país; produzidos por empresas brasileiras; produzidos por empresas que investem em pesquisa e desenvolvimento tecnológico no país; sem olvidar da lógica da margem de preferência para produtos manufaturados e serviços nacionais que atendam normas técnicas brasileiras, instituída do §5º do mesmo artigo.

Contudo, o termo “exclusivamente” utilizado na redação do dispositivo legal, não se trata de margem de preferência em caso de empate (ponderação): se trata de total restrição de competitividade, o que, em tese, também mitiga o princípio da isonomia, podendo gerar perda da vantajosidade econômica nos processos licitatórios.

Ademais, nem na Lei Federal n. 12.598/2012, nem no Decreto n. 7.970/2013, que a regulamentou, não foram dispostos critérios específicos para avaliar e considerar o que vem a ser um bem produzido ou desenvolvido no País, que utilize insumos nacionais ou com inovação desenvolvida no País. Quanto à mensuração desses quesitos, o §2, do artigo 12 do Decreto n 7970/2013, atribuiu ao órgão licitante estipular o mínimo de conteúdo nacional e a capacidade inovadora exigida para os objetos da licitação.

Visto que boa parte dos produtos de defesa é consituída de peças e tecnologias desenvolvidas ou fabricadas em outros países, Denis Gamell afirma que, na ausência de critérios objetivos para essa definição, destaca-se, “a importância de que o Edital de Licitação preveja, clara e objetivamente, os parâmetros caracterizadores da produção ou desenvolvimento no País”<sup>109</sup>.

---

<sup>109</sup> GAMELL, Denis. **Regime Especial de Contratações de Produtos e Sistemas de Defesa Militares no Brasil**. Revista de Contratos Públicos. Belo Horizonte: Fórum, 2014. Disponível em: <<http://denisgamell.jusbrasil.com.br/artigos/163749998/regime-especial-de-contratacoes-de-produtos-e-sistemas-de-defesa-militares-no-brasil>>. Acesso em 26 ago. 2015.



Nesse ponto, peço vênia para exercer uma crítica: há de se observar também que, a discricionariedade dada ao Administrador para caracterizar tais produtos, em estipular o mínimo de conteúdo nacional bem como a capacidade inovadora neles embutido, pode gerar questionamentos sobre direcionamento de licitação, o que afronta, em tese, os princípios da impessoalidade e julgamento objetivo, por consequência da ausência de critérios específicos na legislação.

O último item, “III”, possibilita a realização de procedimento licitatório “que assegure à empresa nacional produtora de Prode ou à ICT, no percentual e nos termos fixados no edital e no contrato, a transferência do conhecimento tecnológico empregado ou a participação na cadeia produtiva”, o que está consoante ao inciso “II”, §11º, artigo 3º, da Lei de Licitações, *in verbis*:

§ 11. Os editais de licitação para a contratação de bens, serviços e obras poderão, mediante prévia justificativa da autoridade competente, exigir que o contratado promova, em favor de órgão ou entidade integrante da administração pública ou daqueles por ela indicados a partir de processo isonômico, medidas de compensação comercial, industrial, tecnológica ou acesso a condições vantajosas de financiamento, cumulativamente ou não, na forma estabelecida pelo Poder Executivo federal.<sup>110</sup>

Essas medidas de compensação já foram instituídas anteriormente pelo Ministério da Defesa na Portaria Normativa n. 764/MD/2002, e se tratam da figura do *offset*, que é definido como “toda e qualquer prática compensatória acordada entre as partes, como condição para a importação de bens, serviços e tecnologia, com a intenção de gerar benefícios de natureza industrial, tecnológica e comercial”<sup>111</sup>, podendo ser concretizada na forma de transferência de tecnologia e contrapartida comercial, por exemplo.

Sobre tais tratamentos diferenciados, reiterando as lições de Celso Antônio Bandeira de Melo já citadas nesse trabalho, são consideradas como “um exemplo paradigmático da aplicação positiva (ou seja, meramente negativa) do princípio da igualdade, o qual, como é sabido, conforta tratamentos distintos para

<sup>110</sup> BRASIL. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 28 nov. 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm)>. Acesso em: 12 jul. 2015.

<sup>111</sup> BRASIL. Ministério da Defesa. **Portaria Normativa nº 764/MD, de 27 de Dezembro de 2002**. Aprova a Política e as Diretrizes de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa. Disponível em <<http://www.jusbrasil.com.br/diarios/830358/pg-19-secao-1-diario-oficial-da-uniao-dou-de-31-12-2002>> Acesso em 26 ago. 2015.

situações distintas, sempre que exista uma correlação lógica entre o fato discriminante e a diferença de tratamento.”<sup>112</sup>

Nessa lógica, tais dispositivos se justificam pela política pública de desenvolvimento da indústria nacional, o que corrobora os tratamentos distintos para situações distintas. Contudo, verifica-se que as disposições da Lei da BID foram por demais protecionistas.

Embora justificada a criação da Lei n. 10.528/12, e esteja em pleno vigor, críticas foram feitas ante sua instituição.

As relações comerciais e tecnológicas estão sujeitas às inúmeras condicionantes políticas e Estado, por esse motivo o comércio de produtos de defesa é relativamente restrito e altamente regulado, de modo que as políticas tecnológicas e industriais voltadas para a BID e para compras governamentais do Estado se pautam não apenas por questões técnicas e econômicas, mas também pelos interesses geopolíticos de cada país.<sup>113</sup>

Se por um lado o desenvolvimento da BID garanta a soberania nacional e também desenvolva tecnologias civis que colaboram como o desenvolvimento nacional como um todo, a tentativa de desenvolvimento de tecnologia militar própria, no patamar de conhecimento disponível no País, acabaria impondo custos elevados para se aproximar do nível tecnológico americano ou europeu. Seria então mais vantajoso simplesmente adquirir produtos com tecnologia estrangeira de nações amigas, com compromissos de transferência dessa tecnologia, ao invés de investir no desenvolvimento próprio. Nesse ponto cabe ressaltar que a lei privilegiou as compras que agreguem transferência de tecnologia para o País, não sendo obrigatório o desenvolvimento de tecnologia nacional.<sup>114</sup>

Outra questão é a conveniência de alocação de recursos para investir em desenvolvimento nacional, sendo os recursos escassos e outras áreas básicas

---

<sup>112</sup> BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**, 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010, p. 535.

<sup>113</sup> AGENCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Estudos Setoriais de Inovação: Base Industrial de Defesa**. Brasília, 2010. Disponível em: <[http://www.abdi.com.br/Paginas/estudo\\_detalhe.aspx?e=Estudos%20Setoriais%20de%20Inovacao&f=Aeron%C3%A1utica%20Defesa%20e%20Espacial&n=1](http://www.abdi.com.br/Paginas/estudo_detalhe.aspx?e=Estudos%20Setoriais%20de%20Inovacao&f=Aeron%C3%A1utica%20Defesa%20e%20Espacial&n=1)> Acesso em 26 ago. 2015.

<sup>114</sup> GAMELL, Denis. **Regime Especial de Contratações de Produtos e Sistemas de Defesa Militares no Brasil**. Revista de Contratos Públicos. Belo Horizonte: Fórum, 2014. Disponível em: <<http://denisgamell.jusbrasil.com.br/artigos/163749998/regime-especial-de-contratacoes-de-produtos-e-sistemas-de-defesa-militares-no-brasil>>. Acesso em 26 ago. 2015.

necessitam investimento: nesse ponto, Denis Gamell afirma que o novo marco legal em questão apenas incentiva o desenvolvimento ou a transferência de tecnologia por ou para empresas nacionais em produtos de defesa, não houve alocação de recursos adicionais no setor.<sup>115</sup>

Todavia, o Regime Especial de Tributação para Indústrias de Defesa – RETID, previsto nos artigos 6º ao 12º da Lei da BID, regulamentado pelo Decreto n. 8.122 de 16 de outubro de 2013, desonera encargos diversos para EEDs e pessoas jurídicas envolvidas na produção de PRODE, o que tem impacto no orçamento público, previsto a compensação, conforme Exposição de Motivos da Medida Provisória n. 544/2011:

28. Com relação ao art. 14 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000 - Lei de Responsabilidade Fiscal, cabe informar que a renúncia de receita decorrente do disposto neste projeto de medida provisória será de R\$ 11,52 milhões (onze milhões, quinhentos e vinte mil reais) para o ano de 2011, R\$ 49,46 milhões (quarenta e nove milhões, quatrocentos e sessenta mil reais) para o ano de 2012 e R\$ 55,38 milhões (cinquenta e cinco milhões, trezentos e oitenta mil reais) para o ano de 2013.

29. O impacto da presente medida, para os anos-calendário de 2011 e 2012, será compensado com as receitas provenientes do saldo da arrecadação obtido por meio do Decreto nº 7.458, de 7 de abril de 2011.<sup>116</sup>

Decerto que a indústria brasileira, de modo geral, está aquém do ideal: embora tenha a sétima economia mundial, o Brasil só figura como o 22º colocado no ranking de países exportadores. Quando se analisam as manufaturas isoladamente, a situação é ainda mais desfavorável: ocupamos o 29º lugar. As vendas externas brasileiras representam pouco mais de 1% do total mundial, participação que cai para 0,7% no caso dos manufaturados.<sup>117</sup>

O desenvolvimento industrial no segmento de defesa segue alinhado à finalidade do desenvolvimento nacional sustentável, já citado no Capítulo 1, o qual, conforme Justen Filho, na dimensão econômico-social, há preferência pela

---

<sup>115</sup> Ibidem.

<sup>116</sup> BRASIL. Presidência da República. **E.M. Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP**. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm)>. Acesso em 25 ago. 2015.

<sup>117</sup> CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Principais Problemas da Empresa Exportadora**. Brasília: Cnl, 2014. Disponível em : <[www.aeb.org.br/noticias/downloads/1092\\_Entaves%20exportações.pdf](http://www.aeb.org.br/noticias/downloads/1092_Entaves%20exportações.pdf)> Acesso em 25 ago. 2015.

contratação de empresas que assegurem empregos, paguem tributos e mantenham a riqueza no país, sendo o contrato administrativo instrumento de realização de políticas mais amplas.<sup>118</sup>

Pela evolução das exportações de materiais de defesa, vemos que Lei da BID tem contribuído no alcance dos resultados: as exportações dos produtos de defesa, conhecidos pela sigla PRODE, saltaram de US\$ 2,6 bilhões em 2013, para US\$ 3,6 bilhões em 2014. A expectativa para 2015 da Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança (ABIMDE) é de que este número cresça no mesmo ritmo, embora os cortes de orçamento pela União tenham refletido nas compras das Forças Armadas.<sup>119</sup>

Um último ponto a ser analisado é sobre os destinatários da Lei da BID, que, a priori, são as Forças Armadas: a Exposição de Motivos da MP n. 544/2011 reiteradamente assim afirma.

Contudo, há discussão sobre a utilização pelas forças policiais, tal como a polícia federal e as polícias militares estaduais, essa que são forças auxiliares do Exército, em especial quanto ao regime tributário envolvido e da possibilidade de restrição da participação de empresas do setor.

Argumento válido é que as polícias militares atuam especialmente em questões de segurança pública, e não propriamente de defesa. Por outro lado, a Estratégia Nacional de Defesa considera a questão da defesa nacional sob uma perspectiva muito mais ampla, daí seria cabível também estender o conceito de atividade finalística de defesa para as forças auxiliares. Isso ocasionaria uma renúncia fiscal indireta, visto que os benefícios fiscais do RETID também beneficiariam as compras de PRODE pelas forças policiais.<sup>120</sup>

---

<sup>118</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Desenvolvimento nacional sustentado**. Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, nº 50, abril 2011. Disponível em: <<http://www.justen.com.br/informativo.php?&informativo=50&artigo=1077&l=pt>>. Acesso em 05 Ago. 2015.

<sup>119</sup> REVISTA EXAME. **Indústria de defesa exportou US\$ 3,6 bilhões em 2014**. Disponível em : <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/industria-de-defesa-exportou-us-3-6-bilhoes-em-2014>> Acesso em 25 ago. 2015.

<sup>120</sup> GAMELL, Denis. **Regime Especial de Contratações de Produtos e Sistemas de Defesa Militares no Brasil**. Revista de Contratos Públicos. Belo Horizonte: Fórum, 2014. Disponível em: <<http://denisgamell.jusbrasil.com.br/artigos/163749998/regime-especial-de-contratacoes-de-produtos-e-sistemas-de-defesa-militares-no-brasil>>. Acesso em 26 ago. 2015.

De qualquer sorte, o “Termo de Licitação Especial” não tem sido utilizado pelas forças de segurança pública em seus editais de licitação, embora o material bélico utilizado pelas polícias seja controlado pelo Exército Brasileiro, sendo que as EEDs também fornecem os materiais bélicos utilizados pelas forças policiais.

### 3.2. Controle de Material Bélico pelo Exército Brasileiro

A Constituição Federal, no inciso VI do artigo 21, reservou à União a competência para autorizar e fiscalizar a produção e o comércio de material bélico.

A Lei n. 10.826/2003, conhecida com “Estatuto de Desarmamento”, estabeleceu, no artigo 24, a competência do Exército Brasileiro (EB) para autorizar e fiscalizar armas de fogo e produtos controlados:

Art. 24. Excetuadas as atribuições a que se refere o art. 2º desta Lei, compete ao Comando do Exército autorizar e fiscalizar a produção, exportação, importação, desembaraço alfandegário e o comércio de armas de fogo e demais produtos controlados, inclusive o registro e o porte de trânsito de arma de fogo de colecionadores, atiradores e caçadores.<sup>121</sup>

O Decreto n. 3.665, de 20 de novembro de 2000, aprovou o Regulamento para Fiscalização de Produtos Controlados pelo Exército Brasileiro (R-105), que está consoante à questão do desenvolvimento industrial e da soberania nacional, estabelecendo em seu artigo 2º, *in verbis*:

Art. 2º As prescrições contidas neste Regulamento destinam-se à consecução, em âmbito nacional, dos seguintes objetivos:  
II - a obtenção de dados de interesse do Exército nas áreas de Mobilização Industrial, de Material Bélico e de Segurança Interna;  
V - o desenvolvimento da indústria nacional desses produtos; e  
VI - a exportação de produtos controlados dentro dos padrões de qualidade estabelecidos.<sup>122</sup>

---

<sup>121</sup> BRASIL. Lei n. 10.826, de 22 de dezembro de 2003. Dispõe sobre registro, posse e comercialização de armas de fogo e munição, sobre o Sistema Nacional de Armas – Sinarm, define crimes e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2003/L10.826compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.826compilado.htm)> Acesso em 28 ago. 2015.

<sup>122</sup> BRASIL. Presidência da República. Decreto n. 3555/2000. Dá nova redação ao Regulamento para a Fiscalização de Produtos Controlados (R-105). Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3665.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3665.htm)> Acesso em 28 ago. 2015.

Como já exposto no capítulo anterior, muitas das tecnologias desenvolvidas no campo militar, tem seu uso civil, ou vice-versa.

No sentido de proteger e base industrial nacional para o desenvolvimento de produtos e tecnologias, o R-105, estabeleceu que os produtos fabricados por indústrias consideradas de valor estratégico pelo Exército, terão sua importação negada ou restringida:

“Art. 190. O produto controlado que estiver sendo fabricado no país, por indústria considerada de valor estratégico pelo Exército, terá sua importação negada ou restringida, podendo, entretanto, autorizações especiais ser concedidas, após julgada sua conveniência”.<sup>123</sup>

O artigo 196 do mesmo Decreto, deixa claro que a autorização para importação de produtos de uso restrito para órgãos de segurança pública é uma excepcionalidade:

“Art. 196. O Exército, a seu critério e em caráter excepcional, poderá autorizar a importação, por empresas registradas, de armas, equipamentos e munições de uso restrito, quando destinados às Forças Auxiliares e Organizações Policiais, não podendo esses produtos serem consignados à particulares.”

Por sua vez, a Portaria n. 620 do Ministério da Defesa, de 05 de maio de 2006, em seu artigo 5º, estabelece que “a importação de produtos controlados poderá ser negada, quando existirem similares fabricados por indústria brasileira do setor de defesa”.<sup>124</sup>

A mesma Portaria, no artigo 3º, trouxe a definição de indústria brasileira do setor de defesa:

Indústria brasileira do setor de defesa: é a empresa constituída sob as leis brasileiras, com sede e administração no Brasil e destinada ao desenvolvimento ou à fabricação de produtos de defesa, excluindo-se desta definição a empresa constituída, conforme a legislação nacional, com finalidade apenas de revenda e de comercialização de produtos controlados não fabricados no País.<sup>125</sup>

---

<sup>123</sup> Ibidem.

<sup>124</sup> BRASIL. Ministério da Defesa. **Portaria n. 620, de 08 maio de 2006**. Aprova as Normas para Autorizar a Importação de Produtos Controlados e do Setor de Defesa por parte dos órgãos de segurança pública e de pessoas físicas e jurídicas registradas no Comando do Exército, e dá outras providências. Disponível em <[www.dfpc.eb.mil.br/institucional/legislacao/.../PortNormativa620MD.doc](http://www.dfpc.eb.mil.br/institucional/legislacao/.../PortNormativa620MD.doc)>. Acesso em 28 ago. 2015.

<sup>125</sup> Ibidem.

Tal conceito veio antes da Lei n. 10.528/2012, e está ligado à definição de Empresa Estratégica de Defesa, já abordado no capítulo anterior. No artigo 3º transcrito, verifica-se que a definição tratou de excluir, em especial, as empresas que tem a finalidade de revenda e comercialização de produtos controlados não fabricados no Brasil (importados).

A referida Portaria, em seu artigo 6º, elencou as hipóteses em que as importações de armas, munições, acessórios de uso restrito e demais produtos controlados poderá ser autorizada, de forma restrita e em caráter excepcional:

- I - quando a demanda do mercado interno for superior à capacidade produtiva da indústria brasileira no momento, no estrito limite para atender àquela demanda;
- II - em caso de emergência ou calamidade pública;
- III - no caso de decretação de estado de sítio ou declaração de guerra;
- IV - quando solicitado por indústria brasileira ou centro de pesquisa, para fins de pesquisa, estudo ou testes; ou
- V - quando o produto a ser importado, por questão de ordem técnica ou operacional, devidamente justificada, apresentar especificações que não possam ser atendidas pela indústria brasileira.<sup>126</sup>

O R-105, por sua vez, dispôs em seu artigo 8º, que a classificação do produto com controlado parte da premissa da existência do poder de destruição ou outra propriedade de risco que indique a necessidade de restringir seu uso, sendo que o artigo 10 classifica os produtos em categorias de controle, que vão de 1(um) até 5 (cinco), de acordo com as atividades sujeita a controle, que são: fabricação, utilização, importação, exportação, desembaraço alfandegário, tráfego e comércio.

Por fim, o artigo 13 do R-105 estabelece que também que o Exército “poderá incluir ou excluir qualquer produto na classificação de controlado, criar ou mudar a categoria de controle, colocar, retirar ou trocar a classificação de uso restrito para permitido, ou vice-versa, ou ainda alterar o grau de restrição.”<sup>127</sup>

Dos dispositivos mencionados até aqui, infere-se para realização de compras públicas que envolvam os produtos controlados pelo Exército, somente serão realizadas em conformidade com as autorizações e classificações de competência daquela Força.

---

<sup>126</sup> Ibidem.

<sup>127</sup> BRASIL. Presidência da República. **Decreto n. 3.665 de 20 de novembro de 2000**. Dá nova redação ao Regulamento para a Fiscalização de Produtos Controlados (R-105). Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3665.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3665.htm)> Acesso em 28 ago. 2015.

Pois bem, o mercado de material bélico se comporta como um mosopsônio ou oligopsônio, uma vez que depende quase que exclusivamente das compras governamentais ou da exportação para outros governos, mas também possui a característica de monopólio ou oligopólio, considerando o número reduzido de ofertantes.<sup>128</sup>

A lógica do mercado de produtos controlados, em um primeiro momento, parece ferir o princípio da livre iniciativa inserido constitucionalmente no artigo 170 da Carta Magna, sendo “assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei”<sup>129</sup>, contudo se adequa exatamente na exceção a regra, pela já justificada necessidade de controle quanto aos materiais bélicos prevista na legislação.

Nesse contexto, o Superior Tribunal de Justiça, ao julgar um Mandado de Segurança impetrado pela empresa MILITÁRIA, contra Portarias do Comando do Exército que restringiam a compra de arma de fogo de uso restrito para uso próprio de policiais, considerou legais tais portarias e admitiu a restrição. Extraem-se as principais partes do julgado:

1. O Direito Brasileiro, fundado constitucionalmente na livre iniciativa, assegura a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, subordinando-a à autorização dos órgãos públicos, nos casos previstos em lei (art. 170, parágrafo único, da Constituição Federal).
  6. A importação de produtos controlados pode ter sua autorização negada pelo Comando do Exército, quando fabricado no Brasil por indústria considerada de valor estratégico pelo Exército (arts. 183 e 190, do Decreto n.º 3.665/2000)
  14. A ponderação entre os interesses em jogo, *in casu*, a Segurança Pública e a Livre Concorrência, impõe a prevalência do primeiro, conferindo legitimidade e razoabilidade aos atos inquinados de ilegais.
- b) tratando-se de órgãos de segurança pública, há a possibilidade de importação de armas de uso restrito, desde que atendidos outros critérios estabelecidos na Portaria 620/2006 do Ministério da Defesa;
- e) inexistente o monopólio alegado, porquanto há mais de um fabricante de armas de fogo de uso restrito no Brasil, bem como mais de um representante de fábricas estrangeiras;

---

<sup>128</sup> DA MOTA, Rui Martins; RODRIGUES, Gustavo Assad de Praga. **Debatendo o Fortalecimento da BID do Brasil**. Disponível em < [www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843](http://www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843)>. Acesso em 25 ago. 2015.

<sup>129</sup> BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988.. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao\\_Compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao_Compilado.htm)>. Acesso em: 28 ago. 2015.



f) as regras comuns de mercado são inaplicáveis às armas de fogo de uso restrito, por serem consideradas produtos fora do comércio pelo Decreto 5.123/04 (art. 19) e Decreto 3.665/2000 (art. 113);  
 16. Ressalte-se, por fim, que "*cabe frisar que o controle realizado para aquisição, comercialização e importação de armas de uso restrito deve-se ao seu poder de destruição e a sua finalidade específica, de maneira que as inúmeras restrições à sua comercialização e importação visam garantir a segurança social e militar do país. (...) Assim, considerando que a norma não permitiu ao particular importar armas de uso restrito, não se mostra ilegal as Portarias 809 e 812 ao consentirem, excepcionalmente, que policiais adquiram, para uso pessoal, tais armas na indústria nacional, caso tivesse disposto de modo diverso, autorizando a importação, aí sim estaria cometendo ilegalidade.(...) a empresa comerciante de armas poderá exercer em livre concorrência a sua atividade econômica, porém está condicionada a autorização do órgão público competente, (...) Dessa forma, considerando que ordenamento vigente não autoriza a venda de armas a qualquer cidadão de forma indiscriminada, deduz-se que a vedação de importação de armas de uso restrito por particular não ofende aos princípios da isonomia e livre concorrência, pois tais princípios são sopesados diante do interesse público envolvido e as normas vigorantes*".<sup>130</sup>

Nesse caso, o STJ considerou legal a restrição de importação imposta pelo EB, não se admitindo a importação de armas havendo existente similar nacional produzida por indústria estratégica. Entendeu que a segurança pública prevalece sobre a livre iniciativa e que não há monopólio, *in casu*, bem como no comércio de armas de uso restrito não se aplica as regras comuns de mercado.

A aquisição de material bélico pelas forças de segurança segue a mesma lógica apresentada até aqui: dependendo da classificação e tratamento dado pelo Exército Brasileiro ao produto, teremos licitação ou inexigibilidade, essa última que geralmente tem se aplicado, visto que existem poucas indústrias nacionais que ofertam os produtos bélicos que se pretende adquirir.

É o caso da aquisição de pistolas pela Polícia Civil do Distrito Federal, analisada no Parecer n. 842/2006-PROCAD/PGDF, que teve a seguinte Ementa:

ADMINISTRATIVO. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO. SECRETARIA DE SEGURANÇA PÚBLICA E DEFESA SOCIAL DO DISTRITO FEDERAL. POLÍCIA CIVIL DO DISTRITO FEDERAL. AQUISIÇÃO DE PISTOLAS. PRETENSÃO DE CONTRATAÇÃO DIRETA DE EMPRESA FABRICANTE DE ARMAS. É viável

<sup>130</sup> BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **MS 11.833/DF**. Processo 2006/0090649-0. Relator: Min. Luiz Fux. DJ 06/08/2007, p. 447. Disponível emv <<http://www.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/doc.jsp?livre=%28%22LUIZ+FUX%22%29.min.&processo=11833&&b=ACOR&p=false&t=JURIDICO&l=10&i=2>> Acesso em 28 ago. 2015.

juridicamente a contratação direta, sem licitação, por inexigibilidade, para aquisição, de armas diretamente da empresa fabricante do produto, urna vez demonstrada a inviabilidade de competição, e atendidas as demais exigências do art. 25, I c/c art. 26, caput, II e 111, todos da Lei nº N° 8.666/93. É vedada a preferência de marcas, salvo quando for tecnicamente justificável. Proximidade de final de mandato do Chefe do Poder Executivo, necessidade de cumprimento do art. 42 da Lei de Responsabilidade Fiscal.<sup>131</sup>

Na referida aquisição, a justificativa para inexigibilidade se fundamentou na Declaração da Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados - DPFC/ Exército Brasileiro, que afirma ser a FORJAS TAURUS/SA, a única empresa nacional a fabricar o objeto da inexigibilidade, bem com a Declaração da Confederação Nacional da Indústria, que afirma não haver produto similar nacional às pistolas ali especificadas.

A declaração da DPFC/EB, aliada à declaração de entidade tal como a Confederação Nacional da Indústria, ou a ABIMDE (Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança), tem servido para comprovar a exclusividade em diversas compras por inexigibilidade de licitação de material bélico, como vemos na aquisição direta de armas químicas não letais pela Polícia Militar do DF, fornecidas pela CONDOR S/A INDÚSTRIA QUÍMICA, analisado no Parecer n. 1517/2012-PROCAD/PGDF<sup>132</sup>; ou na aquisição direta de coletes balísticos, que teve como fornecedor a COMPANHIA BRASILEIRA DE CARTUCHOS, caso analisado no Parecer n. 461/2013-PROCAD/PGDF.<sup>133</sup>

Tais inexigibilidades foram balizadas pela existência de fabricante nacional, sendo que, mesmo havendo produtos estrangeiros que atendam a necessidade da Administração, ainda que de melhor qualidade ou melhor preço, não seria possível se adquirir perante a política da base industrial de defesa e o controle exercido sobre o objeto tratado nesse capítulo.

---

<sup>131</sup> DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 842/2006 – PROCAD/PGDF.** Interessado: Polícia Civil do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Armas. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

<sup>132</sup> DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 1517/2012 – PROCAD/PGDF.** Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Tecnologias de Menor Potencial Ofensivo e Agente Químicos. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

<sup>133</sup> DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 361/2013 – PROCAD/PGDF.** Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Coletes Balísticos. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

Esse critério absoluto de proteção à indústria bélica nacional parece ferir, em tese, os princípios da isonomia, competitividade e vantajosidade econômica, daí se pergunta: até que ponto será vantajoso proteger a indústria nacional, quando houver produto de tecnologia mais avançada e com menor custo fora do país?

O questionamento remete à diretriz de desenvolvimento nacional da indústria bélica, de forte teor ideológico.

Como já bem exposto nesse trabalho, na legislação aplicável prevaleceu o entendimento pelas razões de soberania, do desenvolvimento de tecnologias de uso dual (civil e militar), pela geração de emprego e riqueza nacionais, bem como no objetivo de tornar o Brasil mais competitivo no mercado externo, em contrapartida da isonomia, competitividade e vantajosidade perseguidas, de forma geral, nas compras públicas.

## CONCLUSÃO

A política de desenvolvimento da indústria de defesa, alinhada à política de desenvolvimento nacional, é determinante nas aquisições públicas no setor armamentista, influenciando na balança dos princípios administrativos aplicáveis aos processos licitatórios ou contratações diretas, ademais porque o objeto dessas aquisições é controlado pelo Exército Brasileiro.

Assim, a Lei da BID possibilita a restrição das licitações aos Produtos Estratégicos de Defesa exclusivamente às EEDs, uma exceção à regra licitatória: não podem participar licitantes internacionais, ou ainda nacionais que não forem cadastradas como EEDs pelo Ministério da Defesa.

Essa exclusividade, em tese, afronta o princípio da isonomia do artigo 3º da Lei de Licitações: ao desequilibrar o princípio da isonomia, interfere também na competitividade e conseqüentemente da escolha da proposta mais vantajosa.

No caso de material bélico, as regras das compras públicas não estão fundadas na mesma razoabilidade e proporcionalidade de que tratam as margens de preferência da Lei de Licitações, são mais radicais em razão do protecionismo nacional.

A Lei da BID não criou critérios específicos para avaliar e considerar o que vem a ser um bem produzido ou desenvolvido no País, considerando que boa parte dos produtos tem insumos estrangeiros, deixou, conforme o Decreto n 7970/2013, ao órgão licitante a atribuição em estipular o mínimo de conteúdo nacional e a capacidade inovadora exigida para os objetos da licitação, o que pode gerar questionamentos em matéria de direcionamento de licitação.

Nesse quesito, se faz necessária a aplicação de regras objetivas com vistas a realizar o incentivo ao desenvolvimento local por meio das compras governamentais.

Pela legislação e jurisprudência vigente, não há óbice no ordenamento jurídico quanto à existência de instrumentos discriminantes tendentes a favorecer empresários nacionais nas aquisições públicas, sobretudo de materiais que comprometem a segurança nacional e a soberania do País.

Contudo, há de se reavaliar a conveniência de alocação de recursos para investir em desenvolvimento nacional, sendo os recursos escassos em outras áreas básicas que necessitam investimento, ainda mais pelos cortes no orçamento que tem se observado com a crise no ano de 2015.

Na inexigibilidade para compra de armamento, crítica deve ser feita à legislação que atribui ao Exército Brasileiro o controle de forma que, hipoteticamente, em uma compra de armamento de melhor tecnologia e mesmo com menor custo, ainda assim poderá ser restrita a compra ao produto nacional, desde que similar, porém mais caro e com menos tecnologia embutida.

Na legislação aplicável prevaleceu o entendimento pelas razões de soberania, do desenvolvimento de tecnologias de uso dual (civil e militar), pela geração de emprego e riqueza nacionais, bem como no objetivo de tornar o Brasil mais competitivo no mercado externo, em contrapartida da eficiência, isonomia, competitividade e vantajosidade perseguidas, de forma geral, nas compras públicas.

## REFERÊNCIAS

ALEXANDRINO, Marcelo; PAULO, Vicente. **Direito Administrativo Descomplicado**. 20ª ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2012.

AGENCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Estudos Setoriais de Inovação: Base Industrial de Defesa**. Brasília, 2010. Disponível em: <[http://www.abdi.com.br/Paginas/estudo\\_detalhe.aspx?e=Estudos%20Setoriais%20de%20Inovacao&f=Aeron%C3%A1utico%2C%20Defesa%20e%20Espacial&n=1](http://www.abdi.com.br/Paginas/estudo_detalhe.aspx?e=Estudos%20Setoriais%20de%20Inovacao&f=Aeron%C3%A1utico%2C%20Defesa%20e%20Espacial&n=1)> Acesso em 26 ago. 2015.

BANDEIRA DE MELLO, Celso Antonio. **Curso de Direito Administrativo**, 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988.. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm)> Acesso em: 05 jul. 2015.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993**. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 28 nov. 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm)>. Acesso em: 12 jul. 2015.

\_\_\_\_\_. **Lei n. 10.826, de 22 de dezembro de 2003**. Dispõe sobre registro, posse e comercialização de armas de fogo e munição, sobre o Sistema Nacional de Armas – Sinarm, define crimes e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2003/L10.826compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.826compilado.htm)> Acesso em 28 ago. 2015

\_\_\_\_\_. **Lei 12.598, de 21 de março de 2012**. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências.” Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm)> Acesso em 25 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Ministério da Defesa. **Portaria Normativa nº 764/MD, de 27 de Dezembro de 2002**. Aprova a Política e as Diretrizes de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa. Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/diarios/830358/pg-19-secao-1-diario-oficial-da-uniao-dou-de-31-12-2002>> Acesso em 26 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Ministério da Defesa. **Portaria Normativa n. 899/MD/2005**. Aprova a Política Nacional da Indústria de Defesa. Disponível em: <<http://www.defesa.gov.br/index.php/industria-de-defesa/base-industrial-de-defesa>> Acesso em: 25 ago 2015.

\_\_\_\_\_. Ministério da Defesa. **Portaria n. 620, de 08 maio de 2006.** Aprova as Normas para Autorizar a Importação de Produtos Controlados e do Setor de Defesa por parte dos órgãos de segurança pública e de pessoas físicas e jurídicas registradas no Comando do Exército, e dá outras providências. Disponível em <[www.dfpc.eb.mil.br/institucional/legislacao/.../PortNormativa620MD.doc](http://www.dfpc.eb.mil.br/institucional/legislacao/.../PortNormativa620MD.doc)>. Acesso em 28 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **E.M. Interministerial nº 00211/MD/MDIC/MCT/MF/MP.** Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Mpv/544.htm)>. Acesso em: 25 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **Decreto n. 3.555 de 08 de agosto de 2000.** Aprova o Regulamento para modalidade licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3555.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3555.htm)> Acesso em 15 ago. 2015

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **Decreto n. 3.665 de 20 de novembro de 2000.** Dá nova redação ao Regulamento para a Fiscalização de Produtos Controlados (R-105). Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3665.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3665.htm)> Acesso em: 28 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Presidência da República. **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. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm)> Acesso em 15 ago. 2015

\_\_\_\_\_. Superior Tribunal de Justiça. **MS 11.833/DF.** Processo 2006/0090649-0. Relator: Min. Luiz Fux. DJ 06/08/2007, p. 447. Disponível em: <<http://www.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/doc.jsp?livre=%28%22LUIZ+FUX%22%29.min.&processo=11833&&b=ACOR&p=false&t=JURIDICO&l=10&i=2>> Acesso em 28 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU.** 4ª ed. rev., atual. e ampl. Brasília: TCU, 2010.

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 255/2010.** Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvlHighLight>> Acesso em 22 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 270/2012.** Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Sumulas.faces>> Acesso em 22 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. **Súmula n. 252/2010.** Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvlHighLight>> Acesso em 22 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. **Acórdão 2387/2007 - Plenário.** Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/SvlHighLight>> Acesso em: 12 Ago. 2015.

BINEBJOM, Gustavo. **Temas de Direito Administrativo e Constitucional**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

CARVALHO, Matheus. **Manual do Direito Administrativo**. 2ª ed. rev. ampl. e atual. Bahia: JusPodivm, 2015.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de Direito Administrativo**. 27ª ed. rev. amp. atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014.

COMPRAS GOVERNAMENTAIS. **Informações Gerais de Contratações e Compras Públicas**: janeiro a dezembro de 2013. Disponível <[http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/estatisticas/01\\_a\\_10\\_informativo\\_comprasnet\\_dados\\_gerais\\_2013.pdf](http://www.comprasgovernamentais.gov.br/arquivos/estatisticas/01_a_10_informativo_comprasnet_dados_gerais_2013.pdf)> Acesso em 05 ago. 2015.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Principais Problemas da Empresa Exportadora**. Brasília: Cni, 2014. Disponível em: <[www.aeb.org.br/noticias/downloads/1092\\_Entraves%20exportações.pdf](http://www.aeb.org.br/noticias/downloads/1092_Entraves%20exportações.pdf)> Acesso em 25 ago. 2015.

DA MOTA, Rui Martins; RODRIGUES, Gustavo Assad de Praga. **Debatendo o Fortalecimento da BID do Brasil**. Disponível em: <[www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843](http://www.seer.ufrgs.br/rbed/article/view/48843)>. Acesso em 25 ago. 2015.

DE ALMEIDA, Carlos Wellington Leite. **Aquisição de Material Militar no Brasil**. Tribunal de Contas da União. Biblioteca Digital de Licitação. Disponível em: <<http://portal2.tcu.gov.br/portal/pls/portal/docs/1/2657586.PDF>> Acesso em 08 de ago. 2015.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 27ª ed. São Paulo: Atlas, 2014.

DISTRITO FEDERAL. Procuradoria Geral do DF. **Parecer n. 842/2006 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Civil do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Armas. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Parecer n. 1.112/2009 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de 2000 Pistolas Calibre .40. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Parecer n. 1517/2012 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Tecnologias de Menor Potencial Ofensivo e Agente Químicos. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Parecer n. 361/2013 – PROCAD/PGDF**. Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Coletes Balísticos. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 20 ago. 2015.



\_\_\_\_\_. **Parecer n. 741/2014 – PROCAD/PGDF.** Interessado: Polícia Militar do Distrito Federal. Assunto: Aquisição de Munição. Disponível em: <<http://parecer.pg.df.gov.br/#>> Acesso em: 22 ago. 2015.

GAMELL, Denis. **Regime Especial de Contratações de Produtos e Sistemas de Defesa Militares no Brasil.** Revista de Contratos Públicos. Belo Horizonte: Fórum, 2014. Disponível em: <<http://denisgamell.jusbrasil.com.br/artigos/163749998/regime-especial-de-contratacoes-de-produtos-e-sistemas-de-defesa-militares-no-brasil>>. Acesso em 26 ago. 2015.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos.** 14ª ed. São Paulo: Dialética, 2010.

\_\_\_\_\_. **Curso de Direito Administrativo.** 7ª ed. Belo Horizonte: Editora Fórum. 2011.

\_\_\_\_\_. **Desenvolvimento nacional sustentado.** Informativo Justen, Pereira, Oliveira e Talamini, Curitiba, nº 50, abril 2011. Disponível em: <<http://www.justen.com.br//informativo.php?&informativo=50&artigo=1077&l=pt>>. Acesso em 05 ago. 2015.

MAZZA, Alexandre. **Manual de Direito Administrativo.** 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro.** 36ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010. p. 256.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo.** 27ª ed. São Paulo: Malheiros, 2010.

MENDES, Renato Geraldo. **Lei de Licitações e Contratos Anotada.** 9ª ed. Curitiba: Zênite, 2013.

\_\_\_\_\_. **O Processo de Contratação Pública.** 1ª ed. Curitiba: Zênite, 2012.

MINAS GERAIS. Tribunal de Contas Estadual/MG. **Consulta n. 700280/2005,** Rel. Conselheiro Moura e Castro. Disponível em <[revista.tce.mg.gov.br/Content/Upload/Materia/1398.pdf](http://revista.tce.mg.gov.br/Content/Upload/Materia/1398.pdf)> Acesso em 22 ago. 2015.

NASCIMENTO, Renato. **Licitações e Contratos Administrativos.** 2ª ed. rev. ampl. e atual. Belo Horizonte: Fórum, 2012.

OLIVEIRA, Rafael Carvalho Rezende. **Licitações e Contratos Administrativos.** 3ª ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações da Administração Pública.** 4ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

ROSA, Mário Fernando Elias. **Direito Administrativo – Parte II.** Sinopses Jurídicas. Vol. 20. 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

UNITED NATIONS. **Troop and Police Contributions**. Disponível em: <<http://www.un.org/en/peacekeeping/resources/statistics/contributors.shtml>>. Acesso em: 22 ago. 2015.

VARESCHINI, Julieta Mendes Lopes. **Contratação Direta. Dispensa e Inexigibilidade de Licitação**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013.

\_\_\_\_\_. **Licitações Públicas**. 2ª ed. Curitiba: JML, 2013.

\_\_\_\_\_. **Edital de Pregão Presencial Internacional n. 16/2013-COAD/DLOG/DPF**. Disponível em: <<http://www.dpf.gov.br/servicos/licitacoes/2013/distrito-federal/orgaos-centrais/dlog/pregoes>>. Acesso em 15. ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Edital de Pregão Presencial Internacional n. 44/2013-COAD/DLOG/DPF**. Disponível em: <<http://www.dpf.gov.br/servicos/licitacoes/2013/distrito-federal/orgaos-centrais/dlog/pregoes>>. Acesso em 15. ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Edital de Pregão Presencial n. PPI 01/2013**. Disponível em: <<download.rj.gov.br/documentos/10112/.../EDITALCONSOLIDADO.pd>>. Acesso em 15. ago 2015.

\_\_\_\_\_. **Edital de Pregão Eletrônico Internacional n. 01/2012 – Secretaria de Estado De Defesa Social/Alagoas**. Disponível em <[www.defesasocial.al.gov.br/licitacao/editais/editais.../HELICOPTERO.pdf](http://www.defesasocial.al.gov.br/licitacao/editais/editais.../HELICOPTERO.pdf)>. Acesso em 15 ago.2015.

\_\_\_\_\_. **Edital de Pregão Eletrônico Internacional n. 003/2013 – CNPUV/EMBRAPA**. Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/licitacoes>>. Acesso em 15 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **Informativo do Instituto Negócios Públicos**, 2104. Disponível em <[www.jacoby.pro.br/novo/Infograficos2014.pdf](http://www.jacoby.pro.br/novo/Infograficos2014.pdf)>. Acesso em 20 ago. 2015.

\_\_\_\_\_. **REVISTA EXAME. Indústria de defesa exportou US\$ 3,6 bilhões em 2014**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/industria-de-defesa-exportou-us-3-6-bilhoes-em-2014>> Acesso em 25 ago. 2015.