

Conheça os segredos da licitação de serviços jurídicos

23/09/2006

Cada vez mais órgãos públicos contratam os serviços de escritórios e advogados. A porta de entrada para a área pública, um grande mercado tanto para advogados autônomos quanto para escritórios de advocacia, é a licitação.

Especialista em Direito Público e autor do livro *A defesa da empresa na licitação*, o advogado **Jonas Lima** dá algumas indicações aos colegas que não estão familiarizados com os trâmites da contratação do setor público. Para Lima, o sucesso na licitação depende tanto da estrutura física do escritório, quanto da capacitação e experiência dos profissionais do Direito. Também é importante o cuidado com a documentação e a burocracia.

A licitação para a terceirização da área jurídica de órgãos públicos está prevista no artigo 13, incisos II e V, da Lei 8.666/93. A regra é a obrigatoriedade de licitar. Apenas em casos excepcionais pode se usar a contratação direta. Uma dessas hipóteses é a contratação de renomados juristas ou escritórios de advocacia, que possuem “notória especialização”, conforme dispõe o inciso II, do artigo 25 da mesma lei.

Leia entrevista com Jonas Lima

ConJur — Quais são os requisitos básicos para participar de uma licitação?

Jonas Lima — Os editais dessa natureza exigem comprovação de experiência em processo da área licitada, volume de processos já trabalhados e que os escritórios, os advogados e estagiários tenham registro na Ordem dos Advogados do Brasil. Há também a exigência de infra-estrutura mínima de informática e telefonia, além de capital social em torno de 10% da estimativa da contratação. Em alguns casos, há a necessidade de que o escritório interessado tenha sede na mesma cidade que a sede do órgão licitante. Em outros, o órgão licitante exige que o escritório tenha filial ou advogado em Brasília, para atuar nos tribunais superiores.

ConJur — Quais os critérios de escolha do escritório ou advogado?

Jonas Lima — Muitas vezes o preço não é decisivo para vencer a licitação. Embora haja variações, os critérios mais comuns são: quantidade de advogados e estagiários; tempo de atuação dos advogados e do escritório; sócios ou associados com cursos de pós-graduação; e desempenho em processos anteriores.

ConJur — Qual a orientação do Tribunal de Contas da União para as licitações?

Jonas Lima — O TCU tem quatro regras básicas sobre as licitações. Primeira: a inexigibilidade de licitação é hipótese excepcionalíssima; segunda, o órgão licitante deve avaliar se o seu próprio quadro de advogados não conseguiria atender à demanda; terceira, a licitação não pode ser usada para burlar concurso público; e quarta, a comprovação de experiência profissional



anterior na área licitada pesa mais na decisão do que eventuais títulos de pós-graduação dos advogados.

ConJur — Quais os órgãos que mais contratam advogados e escritórios?

Jonas Lima — O maior número de contratações acontece nos municípios, nas empresas públicas, nas sociedades de economia mista e nos conselhos de fiscalização profissional.

ConJur — Quais áreas de atuação são mais procuradas?

Jonas Lima — A área trabalhista é sem dúvida a que tem mais demanda para a terceirização por meio das licitações. Depois da trabalhista vem a área cível, a administrativa e a tributária. Existem ainda os órgãos que contratam escritórios em todas as áreas. A única restrição é quanto à terceirização para a cobrança da dívida ativa, que é um assunto polêmico.

ConJur — Quais os tipos de licitação mais usados?

Jonas Lima — Na contratação dos serviços de advocacia predominam as licitações na modalidade concorrência. Mas há também as modalidades de tomadas de preços e convites, por conta dos valores e estimativas de processos. O pregão é rejeitado, pois esbarra em dificuldade na parte de avaliação técnica e, também, porque não se trata de um serviço previsto entre os bens e serviços comuns na classificação legal.

ConJur — A quantidade de processos que o escritório assume é muito alta?

Jonas Lima — Depende muito da realidade do órgão que faz a licitação. Pode variar entre menos de 20 e mais de 500 processos.

ConJur — Como se entra nesse mercado?

Jonas Lima — Para se inserir nesse mercado é preciso uma preparação estratégica. Os setores contábil, de capital social e de certidões do escritório devem estar bem estruturados. Além do que é preciso incrementar a infra-estrutura. Os advogados autônomos precisam prestar atenção para a documentação e buscar oportunidades de contratação de características semelhantes, ainda que na iniciativa privada, que podem servir de suporte para atender aos requisitos dos editais da área pública.

Visite o blog [Consultor Jurídico nas Eleições 2006](http://www.conjur.com.br/2006-set-23/conheca_segredos_licitacao_servicos_juridicos/).

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-set-23/conheca_segredos_licitacao_servicos_juridicos/