

Entenda como as mudanças no IR, o novo Refis e a tributação de dividendos afetam os seus negócios. [Fique um passo à frente com o JOTA PRO Tributos!](#)

PUBLICISTAS

É possível licitar para inovar?

Ou: porque George Jetson não seria um bom pregoeiro

JOSÉ VICENTE SANTOS DE MENDONÇA

03/08/2021 07:26



Crédito: Pixabay

A leitora já sabe que a nova lei de licitações dedicou alguma tinta às contratações de inovação. A dispensa para encomendas tecnológicas (art. 75, V) ou transferência de tecnologia (art. 74, III, d). A manifestação de interesse voltada a soluções inovadoras (art. 81). Sem falar nas licitações das startups (LC 182/21).



—
Conheça o
JOTAPRO
— **Poder** —

Com as nossas ferramentas de monitoramento, você pode acompanhar as movimentações dos Três Poderes, com acesso a bastidores, análises e apoio de inteligência artificial para prever cenários

Solicite uma demonstração!

Tudo isso está bem, mas, cá entre nós: licitar para contratar inovações *de verdade* é difícil. Seis razões para tanto.

(1) A licitação é procedimento formal. Uma série de etapas, organizadas no tempo e estabelecidas em lei. Nada mais distante do ambiente cheio de idas e vindas, por vezes caótico, em que surge a inovação.

(2) A exigência de isonomia e de objetividade. Ora, soluções inovadoras são diferentes entre si e diferentes do que existe. Há um problema de incomensurabilidade, e, quem sabe, um viés retroativo na escolha. O futuro dos *Jetsons* é o de carros sessentistas voadores; nele não constam tecnologias comuns em 2021, como telas *touchscreen* e internet.

(3) As preferências legais. Leis de licitações se tornaram veículo de internalização de externalidades. Se isso vale à pena para além da sinalização eleitoral é algo a se pesquisar. Em todo caso, selecionar propostas inovadoras e, ao mesmo tempo, cumprir catálogo de desigualdades materiais, torna mais confuso um processo que nunca foi fácil.

(4) Quem a realiza e controla são servidores públicos. Servidores públicos tendem, na média, a manifestar maior aversão ao risco do que agentes privados. Tais servidores estarão responsáveis pela seleção de projetos cuja essência é o risco. Embora a dificuldade não seja insuperável, pode haver algum desalinhamento aí.

(5) Espera-se solução inovadora. Mas, na maioria das vezes, percebe-se a inovação quando ela *já produz efeitos*. No início, aviões eram invencionices excêntricas. Exigir soluções desde logo inovadoras é incentivar soluções performativamente ‘disruptivas’. A inovação não-saliente, ou de concretização em longo prazo, é preterida.

(6) Só se inova depois de muito erro. Sabemos de duas espécies de pessoas que têm medo: o goleiro diante do pênalti e o gestor honesto. Como vão se comportar os controladores diante de inovações fracassadas? Quem inova flerta ativamente com o erro. Nada mais distante de nosso direito administrativo do medo.

Mas nem tudo está perdido. Parece haver duas soluções: ou aproveitar o nome licitação e descarná-la – licitação vira algum procedimento competitivo associado a uma noção fraca de isonomia -, ou deixar *tout court* de exigi-la. Mas deixar MESMO, porque contratação direta ‘desde que comprovada a vantajosidade’ é a famosa licitação dentro do armário. Claro: isso não é o mesmo que contratar a sugestão do lobista amigo, mas avaliar projetos com seriedade e transparência.

Enfim: não é fácil inovar, e é ainda mais difícil inovar por meio de contratação licitada. Que tenhamos inovado assim é o triunfo da sorte sobre a norma.

**Receba gratuitamente
a newsletter Impacto
nas Instituições**

A Impacto nas Instituições traz um resumo
dos principais acontecimentos do dia e

JOTAPRO
IMPACTO NAS
INSTITUIÇÕES

análises de quem conhece os bastidores

Nome *

Email *

Empresa *

Ao informar meus dados, eu concordo com a [Política de Privacidade](#) e com os [Termos de Uso](#).

Assinar a newsletter!

JOSÉ VICENTE SANTOS DE MENDONÇA – Professor adjunto de Direito Administrativo da UERJ.
Coordenador do UERJ Reg. Doutor e mestre em Direito Público pela UERJ. Master of Laws por Harvard.