



Thiago Zagatto

Eng. Civil e Advogado
Auditor TCU

thiago.zagatto@gmail.com

insta: thzagatto

linkedin: Thiago Zagatto





O Momento da Inovação nas Contratações Públicas.



ga
**CONFERÊNCIA
NACIONAL DOS
CONSELHOS
PROFISSIONAIS**

**OS EIXOS CENTRAIS DE 2024: A SUPERVISÃO
DOS CONSELHOS FEDERAIS SOBRE A ATIVIDADE
FISCALIZATÓRIA DOS REGIONAIS E O ALCANCE
DO ÍNDICE DE TRANSPARÊNCIA**



**SILP EVENTOS E
TREINAMENTOS**



Licitação

O PROCESSO DE CONTRATAÇÃO PÚBLICA

Governança em Aquisições:

Compreende essencialmente o conjunto de mecanismos de **liderança, estratégia e controle** postos em prática para avaliar, direcionar e monitorar a atuação da gestão das aquisições, com objetivo de que as aquisições agreguem valor ao negócio da organização, com riscos aceitáveis.

**Relatório do Acórdão
2.622/2015-TCU-Plenário**

Principais normativos relacionados ao planejamento e à governança

IN SEGES/MP
5/2017 – Manual de
Contratação de
Serviços

Portaria sobre
Governança das
contratações
públicas –
8.678/2021

Decreto 10.947/2022
– PLANO DE
CONTRATAÇÕES
ANUAL

IN SEGES/ME
58/2022 – ESTUDOS
TÉCNICOS
PRELIMINARES
(ETP)

IN SEGES/ME
65/2021 -
ESTIMATIVA DE
PREÇOS

IN SEGES/ME
81/2022 – TERMO
DE REFERÊNCIA

Decreto 11.246/2022
– Agentes Públicos

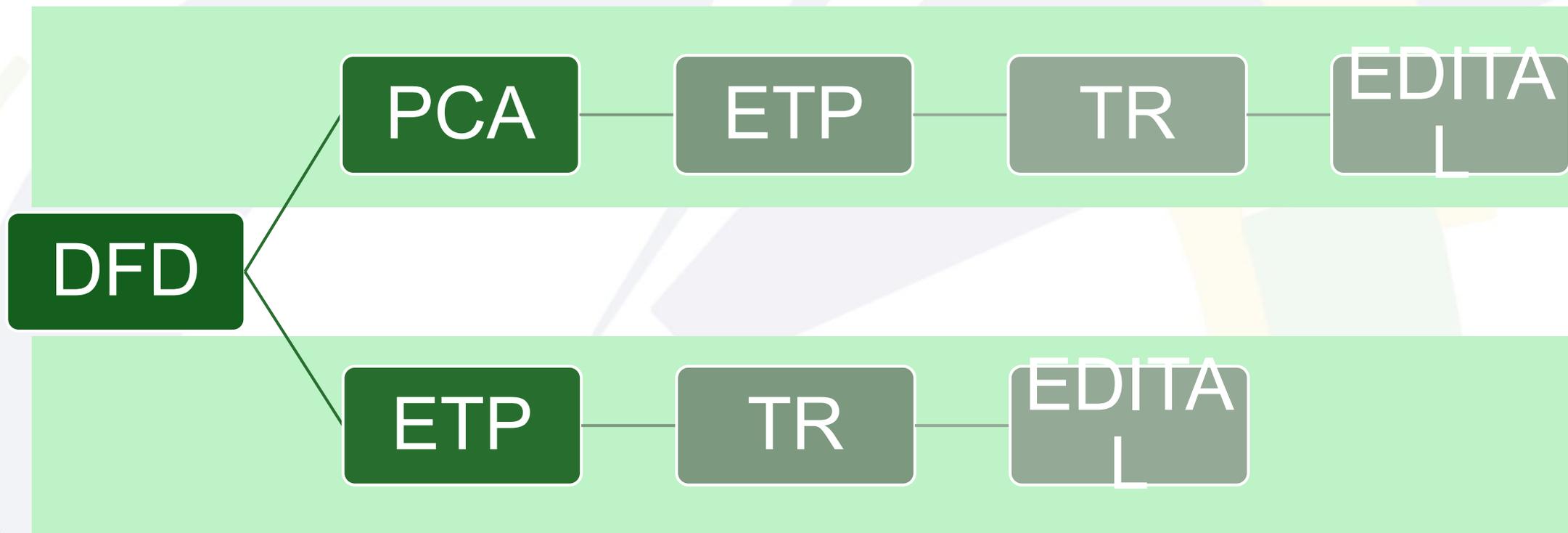
Governança no Macroprocesso de Contratações Públicas

- Governança do processo de aquisições
- Logística sustentável
- Gestão de riscos
- Controles internos
- Gestão de Pessoas
- Indicação para funções
- Estratégia de terceirização
- Compra compartilhada

Governança nos Artefatos de Planejamento

- Formalização da Demanda
- Plano de Contratações Anual
- Estudos Técnicos Preliminares
- Termo de Referência ou PB
- Edital

Documento de Formalização de Demandas



Documento de Formalização de Demandas

Lei 14.133/2021:

VII - a partir de **documentos de formalização de demandas**, os órgãos responsáveis pelo planejamento de cada ente federativo poderão, na forma de regulamento, elaborar plano de contratações anual, com o objetivo de racionalizar as contratações dos órgãos e entidades sob sua competência, garantir o alinhamento com o seu planejamento estratégico e subsidiar a elaboração das respectivas leis orçamentárias.

Plano de Contratações Anual:

Exemplo: Governo Federal

Plano de contratações anual - documento que consolida as demandas que o órgão ou a entidade planeja contratar no exercício subsequente ao de sua elaboração;
Normatizado pelo Decreto 10.947/2022

Plano de Contratações Anual (Decreto 10.947/2022):

Art. 6º Até a primeira quinzena de maio de cada exercício, os órgãos e as entidades elaborarão os seus PCA, os quais conterão todas as contratações que pretendem realizar no exercício subsequente, **incluídas**:

I - as contratações diretas;

II - as contratações que envolvam recursos provenientes de empréstimo ou doação de instituição estrangeira...

§ 1º Os órgãos e as entidades com **unidades de execução descentralizada** poderão elaborar o plano de contratações anual separadamente por **unidade administrativa**, com consolidação posterior em documento único.

§ 2º O período de que trata o caput compreenderá a elaboração, a consolidação e a aprovação do plano de contratações anual pelos órgãos e pelas entidades.

Estudos Técnicos Preliminares

Lei 14.133/2021

Art. 6º

ART. 6º: XX - estudo técnico preliminar: documento constitutivo da primeira etapa do planejamento de uma contratação que caracteriza o interesse público envolvido e a sua melhor solução e dá base ao **anteprojeto**, ao **termo de referência** ou ao **projeto básico** a serem elaborados caso se conclua pela viabilidade da contratação;

Já era previsto na Lei 8.666/1993, porém de maneira incipiente.

Estudos Técnicos Preliminares

- Quem é o cliente dos estudos técnicos preliminares?
- Quem é o cliente do projeto básico e do termo de referência?



Estudos Técnicos Preliminares

IN 58/2022 - ME

Art. 1º Esta Instrução Normativa dispõe sobre a elaboração dos Estudos Técnicos Preliminares - ETP, **para a aquisição de bens e a contratação de serviços e obras**, no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional, e sobre o Sistema ETP digital.

Art. 2º Os órgãos e entidades da administração pública estadual, distrital ou municipal, direta ou indireta, **quando executarem recursos da União decorrentes de transferências voluntárias**, deverão observar as regras e os procedimentos de que dispõe esta Instrução Normativa.

QUEM DEVE ELABORAR OS ETP?

IN 58/2022:

Art. 6º Os ETP serão elaborados conjuntamente por servidores da área técnica e requisitante ou, quando houver, pela equipe de planejamento da contratação.

EXCEÇÕES À ELABORAÇÃO DO ETP:

In 58/2022, art. 14, I e II:

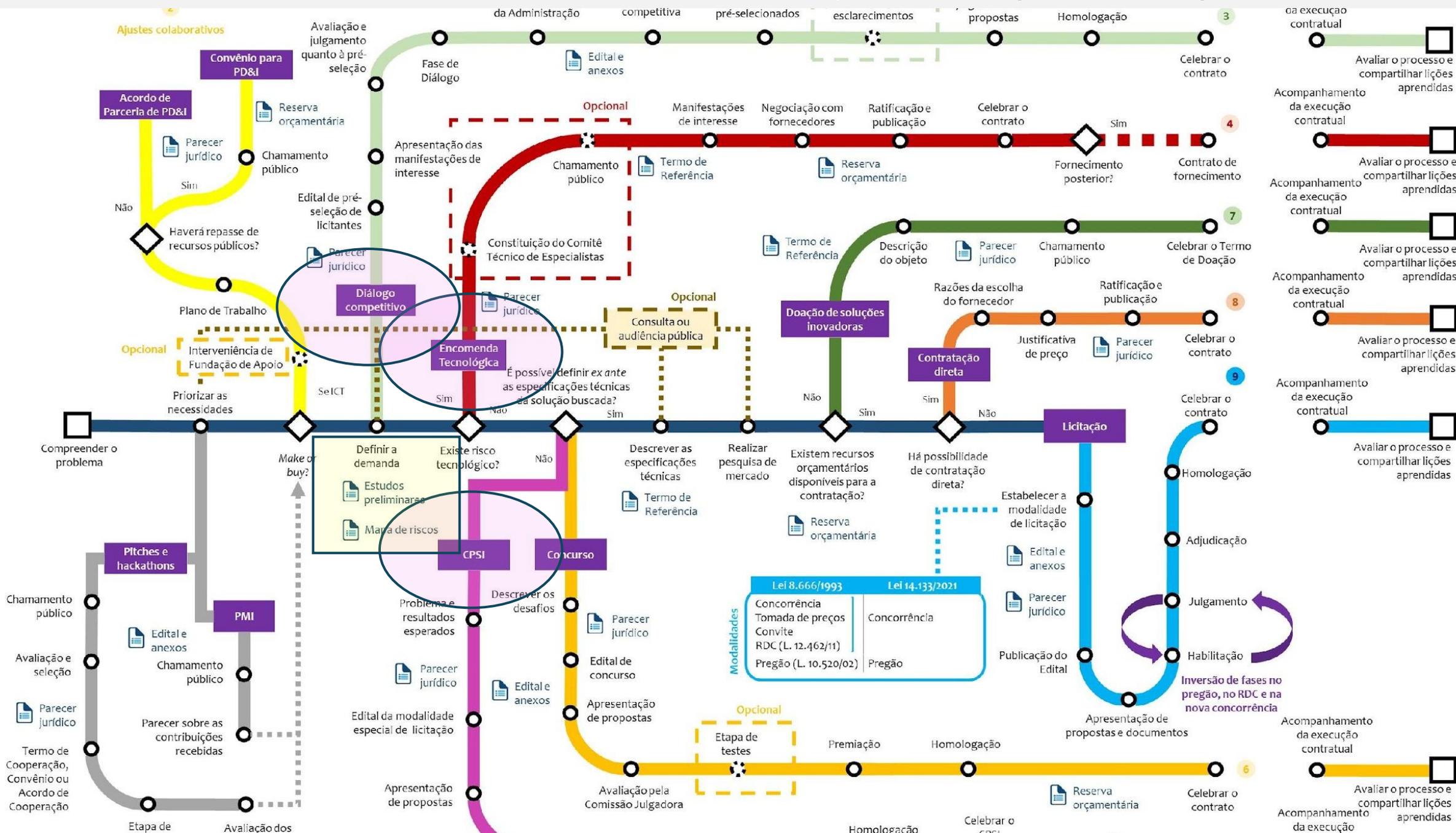
FACULTADA: nas licitações dispensáveis: por valor, guerra, emergencial.

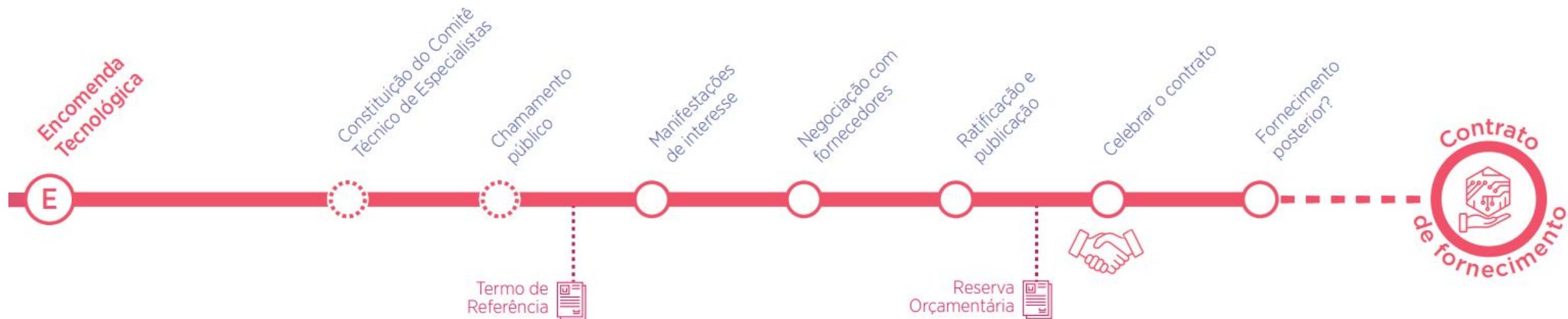
DISPENSADA: nas licitações fracassadas realizadas a menos de um ano e na prorrogação de serviços contínuos

CONTRATAÇÃO DE INOVAÇÃO

“failure is the mother of innovation”
Zimmerman, 2016

Fonte: Guia de Alternativas Jurídicas e de Boas Práticas para Contratações de Inovação no Brasil - BID





ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Lei 10.973/2004, art. 19, §2º, inciso V e art. 20 (Lei de inovação, alterada pela Lei 13.243/2016)

Decreto 9.283/2018, arts. 27 a 33

CPSI – Contrato Público de Solução Inovadora

“failure is the mother of innovation” (Zimmerman, 2016)

EPEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Principal instrumento para compra de inovação no Brasil.

Permite que o Poder Público contrate **diretamente, por dispensa de licitação**, a realização de atividades de PD&I voltadas à solução de problema técnico específico ou à obtenção de produto, serviço ou processo inovador, quando o objeto envolver risco tecnológico. É o caso, por exemplo, do “(...) desenvolvimento de produtos, serviços ou sistemas que ainda não estão disponíveis no mercado ou, simplesmente, que ainda não existem” (RAUEN, 2018, p.1), nos quais o **risco tecnológico** necessita ser partilhado entre contratante e contratado.

Guia de Alternativas Jurídicas e de Boas Práticas para Contratações de Inovação no Brasil

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

O esforço é tão importante quanto o resultado: mesmo que o desenvolvimento da solução não chegue a um produto final, **o contratado será pago em função do esforço na obtenção da solução.**

O objetivo da ETEC não é simplesmente estimular a inovação, nem fomentar pesquisa básica e desenvolvimento puramente, **mas resolver um problema real e justificado.**

Podem ser contratados diferentes fornecedores para realizar fases distintas (forma modular), consecutivas ou não, caso seja possível fazer a integração entre elas. Caso contrário, o sistema deve ser encomendado por inteiro, mesmo que envolva um ou mais fornecedores.

As empresas precisam ser atraídas por meio de mecanismos de incentivo, visto que, em regra, não se interessam por projetos que envolvem incertezas.

Fonte: TCU

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Risco tecnológico: característico da ETEC, deriva da incerteza científica e decorre do emprego inédito da tecnologia, em um contexto em que o próprio atingimento da solução esperada não é certo e, por isso, a possibilidade de fracasso precisa ser considerada pela Administração na definição dos parâmetros contratuais (RAUEN; BARBOSA, 2019, p. 15).

Nem todo insucesso será inadimplemento!

Risco tecnológico pode derivar não apenas de tecnologias novas, mas também da integração inédita de diferentes tecnologias já disponíveis no mercado

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Escala TRL (“Technology Readiness Level”):

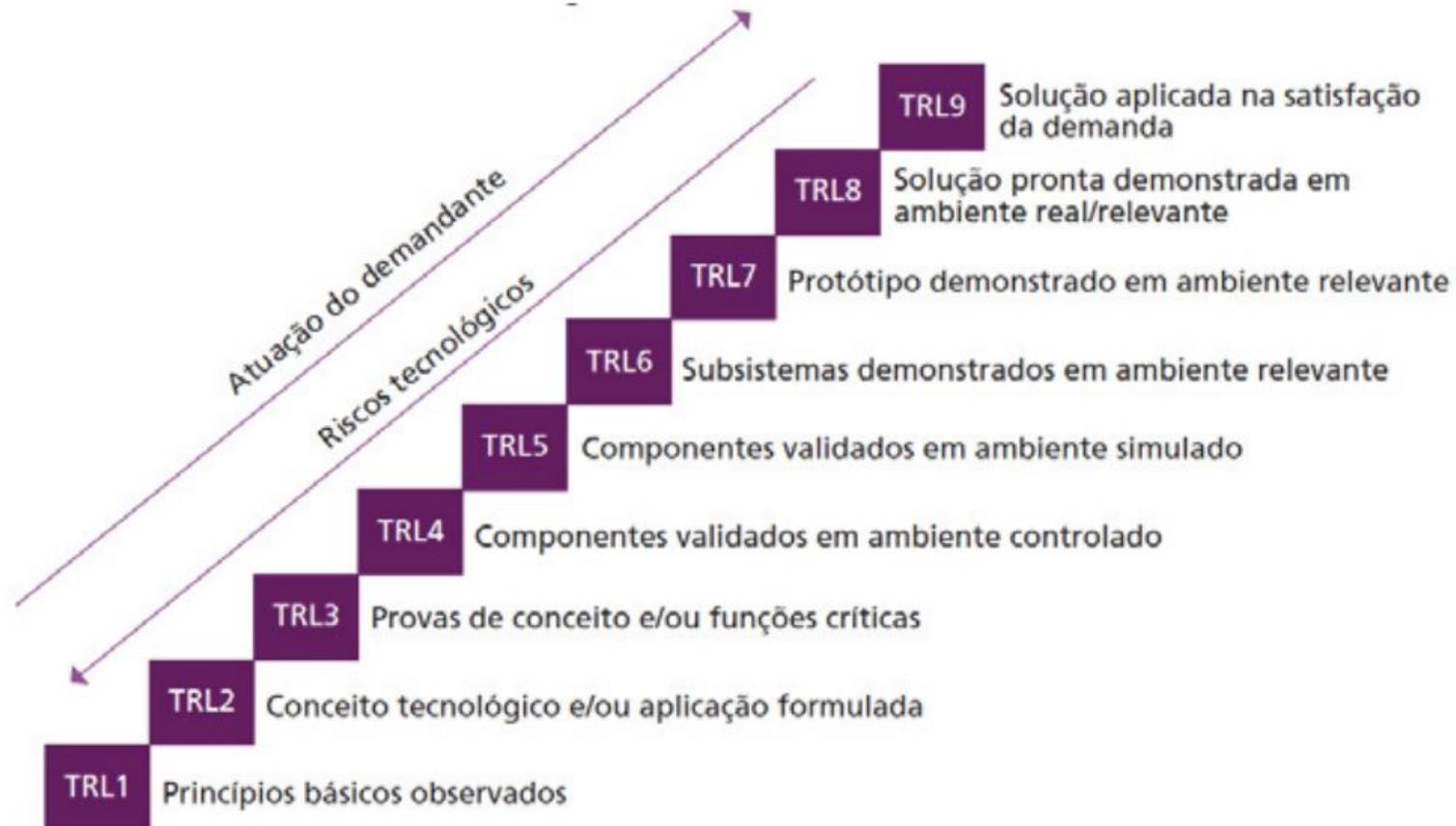
Desenvolvida pela NASA para o setor aeroespacial. É dividida em nove níveis de maturidade (TRL 1 a TRL 9).

Quanto maior o nível em que uma solução for classificada, menor será seu risco tecnológico.

“(...) a realização de uma ETEC só se justifica nos casos em que a solução tente atingir até o TRL 8, isto é, antes da solução comercialmente pronta” (RAUEN; BARBOSA, 2019, p. 26).

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Figura 11 - Níveis de prontidão tecnológica segundo a escala de TRL



Fonte: Rauen e Barbosa (2019, p. 24).

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

“(…) a realização de uma ETEC só se justifica nos casos em que a solução tente atingir até o TRL 8, isto é, antes da solução comercialmente pronta” (RAUEN; BARBOSA, 2019, p. 26).

Não é necessário definir exatamente o nível de TRL, bastando que a solução esteja certificada acima de TRL 1 e abaixo de TRL 8 para justificar a existência de risco tecnológico no caso concreto.

EPEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

ETAPA III - Gestão do contrato

EPEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

Estudos preliminares

Mapa de riscos

Comitê de especialistas

Manifestação de interesse

Termo de referência

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

Estudos preliminares:

Devem conter elementos que justifiquem a **necessidade da contratação**, o **problema a ser solucionado**, o **levantamento do mercado potencial**, dos **resultados pretendidos** e das providências para adequação ao ambiente do contratante.

Nos estudos preliminares, é preciso definir se a solução para o problema está disponível ao contratante no mercado por meio das relações comerciais comuns e, caso não esteja, fazer um levantamento inicial sobre possíveis tecnologias consultando patentes, artigos científicos, matérias jornalísticas. A ETEC pressupõe a presença inexorável da incerteza, do risco tecnológico.

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

Mapa de riscos:

O gerenciamento de riscos do processo de ETEC diferencia-se totalmente do processo de análise de risco tecnológico. Seu produto é o Mapa de Riscos, que abrange o projeto de ETEC e os riscos comuns às contratações públicas em geral.

Comitê de especialistas: facultativo

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

Manifestação de interesse: para entender melhor o problema com a ajuda do mercado (processo iterativo), reduzir a assimetria de informações, conhecer o mercado e as rotas tecnológicas aplicáveis e permitir o diálogo, a fim de validar a viabilidade técnica e orçamentária da ETEC e evitar erros futuros.

Termo de referência

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA I - Planejamento da contratação

Termo de referência:

Deve descrever o problema e as necessidades a ele relacionadas, de modo a permitir aos interessados compreender a demanda e apresentar projeto de P&D para produto, serviço ou processo inovador que caracterize a possível solução, **dispensadas as especificações técnicas do objeto** devido à complexidade da atividade de pesquisa, desenvolvimento e inovação ou por envolver soluções não disponíveis no mercado.

O TR deve definir somente os requisitos mínimos de desempenho, características físicas e interfaces necessárias e o que será considerado sucesso na solução, **mas não a rota tecnológica a ser seguida**, visto que esta será apresentada nos projetos dos possíveis interessados.

EPEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Negociação

Termo de Ratificação da Dispensa

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Negociação:

Mediante justificativa expressa, a administração pública pode celebrar contratos com um ou mais interessados, para desenvolver alternativas para solução do problema ou necessidade definida ou ainda executar partes da possível solução. Busca-se aumentar as chances de sucesso mediante diferentes rotas tecnológicas para solucionar o problema ou necessidade.

Na negociação definem-se os tipos de remuneração devidamente justificados, inclusive considerando o risco tecnológico, que podem ser diferentes de uma fase para outra: preço fixo, preço fixo + remuneração variável de incentivo, reembolso de custos sem remuneração adicional, reembolso de custos + remuneração variável de incentivo, reembolso de custos + remuneração fixa de incentivo.

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Negociação:

A ETEC pode assumir diferentes estruturas, de acordo com seu objetivo. Pode ser encomendada apenas uma parte do desenvolvimento (protótipo) ou podem ser encadeadas fases de design da solução, desenvolvimento, prototipagem e planta-piloto, prevendo ou não a compra em grande escala. O modo como a ETEC é estruturada influencia na motivação dos potenciais fornecedores.

As partes deverão definir a titularidade ou exercício dos direitos de propriedade intelectual resultantes da ETEC e poderão dispor sobre a cessão do direito de P.I., o licenciamento para exploração da criação e a transferência de tecnologia.

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Negociação:

Na etapa de negociação, é recomendável que o contratante elabore uma contraproposta aos potenciais fornecedores para fundamentar o diálogo que será estabelecido.

A negociação deve contemplar: exame do cumprimento dos requisitos de habilitação; qualificação e regularidade fiscal; aprovação do projeto de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); instrução do processo com razão da escolha do(s) executante(s).

A partir da negociação, define-se a estrutura da ETEC e conclui-se pela celebração de contrato(s) com um ou mais fornecedores. No caso de se decidir pela contratação de diferentes fornecedores, com afunilamento ao longo do processo, é necessário prever como os fornecedores irão prosseguir ao longo das fases.

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Termo de Ratificação da Dispensa

Instruir processo de dispensa com elementos descritos na Lei 14.133/2021

Os contratos podem ser celebrados diretamente com ICT, entidades de direito privado sem fins lucrativos ou empresas, isoladamente ou em consórcios.

Há possibilidade de haver mais de um contrato administrativo para o mesmo objeto no caso de ETEC, ou seja, a contratação de duas ou mais pessoas jurídicas, de forma concorrente e simultânea, para o desenvolvimento do mesmo objeto, cada qual com um contrato específico.

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA II - Seleção do(s) Fornecedor(es)

Termo de Ratificação da Dispensa

O(s) contrato(s) relativos à ETEC deve(m) considerar as normas gerais de contratação pública, sobretudo no que diz respeito ao Princípio da Publicidade.

No caso de se definirem diferentes fases ao longo do processo da ETEC (afunilamento), referentes a entregas parciais para o desenvolvimento da solução, o contrato deve especificar o tipo de remuneração e incentivos, as entregas e os critérios para avaliar o esforço, bem como os casos de rescisão do contrato de acordo com a avaliação das entregas em cada fase.

O contrato de ETEC pode abranger dois estágios: realização de atividade de P&D (obrigatório); e aquisição da solução inovadora (eventual, a depender do resultado no estágio anterior e do disposto no contrato).

ETEC - ENCOMENDA TECNOLÓGICA

Fases/Etapas:

ETAPA III - Gestão do contrato

Acompanhamento e fiscalização do(s) contrato(s)

Finalização do(s) contrato(s)

É possível encerrar o contrato de ETEC sem alcance integral do resultado almejado e sem que ocorra necessariamente punição do contratado.

É possível encerrar o contrato de ETEC caso se verifique a inviabilidade técnica ou econômica do projeto, ao longo do processo de desenvolvimento tecnológico.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA



CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

Art. 13 A administração pública poderá contratar pessoas físicas ou jurídicas, isoladamente ou em consórcio, para o teste de soluções inovadoras por elas desenvolvidas ou a ser desenvolvidas, com ou sem risco tecnológico, por meio de licitação na modalidade especial regida por esta lei complementar.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

Tanto a contratação de um CPSI quanto a do Contrato de Fornecimento devem seguir prioritariamente os princípios, as regras e os procedimentos previstos no MLSEI em detrimento das regras gerais e dos procedimentais de licitações e contratos previstas na legislação de licitações e contratos (Leis nos 8.666/1993 e 14.133/2021).

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

O CPSI só é aplicável para testes – com opção de compra posterior em algumas condições, por meio do Contrato de Fornecimento.

Isso significa que, se o produto ainda estiver muito longe de chegar ao mercado – for muito complexo e, ainda, tiver maturidade mensurada com technology readiness level (TRL) muito baixo, por exemplo –, o CPSI não poderá ser utilizado, e o gestor deverá utilizar as Etecs ou outros instrumentos, como acordos de parceria

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

O mesmo acontece no caso oposto. Se o produto já tiver sido amplamente testado, em regra, ele não poderá ser objeto de um CPSI, e o gestor deverá escolher outra modalidade de compra pública para inovação.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

Principal objetivo do CPSI é testar soluções desenvolvidas ou ainda em desenvolvimento, com ou sem risco tecnológico, capazes de solucionar um problema enfrentado pelo Poder Público

Autoriza a dispensa de prestação de garantia de execução contratual, a apresentação de documentos de habilitação jurídica, técnica, econômico-financeira e regularidade fiscal, salvo no tocante à seguridade social.

Autoriza o aceite de preço superior às estimativas do próprio Poder Público, desde que a proposta gere maior inovação tecnológica, redução de prazos de execução ou maior facilidade para manutenção ou operação (§§ 9º e 10).

Um ou mais licitantes podem ser selecionados para a etapa de testes (§ 6º), celebrando o Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI) com a Administração.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Permite antecipação de pagamentos (art. 14, § 7º) e a adoção de vários critérios de remuneração, combinando preço fixo, reembolso de custos e adicionais fixos e variáveis para dar à contratada incentivos adequados ao grau de risco tecnológico envolvido, assim como o artigo 29 do Decreto nº 9.283/2018 prevê para a ETEC.

O MLSEI também acerta ao conferir às partes liberdade para prever, no próprio contrato, como será a titularidade dos direitos de propriedade intelectual sobre a criação e a participação nos resultados de sua exploração, caso bem sucedida.

O MLSEI autoriza que quando as metas estabelecidas no teste forem atingidas a Administração contrate diretamente o mesmo fornecedor para o fornecimento do produto, processo ou solução resultante do CPSI (art. 15).

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

À diferença do CPSI, o contrato de fornecimento só pode ser celebrado com uma contratada, i.e., aquela cuja solução tenha atendido às demandas da Administração e tenha a melhor relação de custo e benefício nas dimensões de qualidade e preço.

O CPSI e o contrato de fornecimento possuem vigência e valores máximos limitados, que podem atingir 24 meses e R\$ 1,6 milhão no primeiro caso e 48 meses e R\$ 8 milhões no segundo.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Lei Complementar 182/2021 – Marco Legal de Startups e Empreendedorismo Inovador (MLSEI)

Tanto a contratação de um CPSI quanto a do Contrato de Fornecimento devem seguir prioritariamente os princípios, as regras e os procedimentos previstos no MLSEI em detrimento das regras gerais e dos procedimentais de licitações e contratos previstas na legislação de licitações e contratos (Leis nos 8.666/1993 e 14.133/2021).

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Elementos Essenciais:

- **matriz para a distribuição dos riscos**, em especial o risco tecnológico, entre as partes contratantes;
- **metas a serem atingidas** para que seja possível a validação do êxito da solução inovadora. Não podia ser diferente, uma vez que o objeto da contratação é um teste de uma tecnologia. Logo, faz-se necessário que sejam estabelecidos um marco e uma metodologia para que seja aferido se o experimento foi exitoso, isto é, se a solução efetivamente resolve o problema identificado.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Um ponto crucial para a efetividade do CPSI como instrumento de política de fomento à inovação pelo lado da demanda é a liberdade contratual oferecida pelo MLSEI de definir a **titularidade dos DPIs**.

Tal liberdade contratual na definição da titularidade dos DPIs na área de inovação e mesmo nas compras públicas em geral pode ser considerada uma tendência em nosso ordenamento jurídico.

É possível observar o início dessa tendência com a edição da reforma da Lei de Inovação e seu decreto regulamentador. Com o Decreto no 9.283/2018, por exemplo, reverteu-se a exigência de que os DPIs ficassem com a administração pública contratante da Etec.

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Procedimentos:

O CPSI inicia-se com a identificação e avaliação das necessidades do órgão ou entidade pública contratante (ETP).

O passo seguinte é a descrição do problema e dos resultados esperados no **termo de referência** e no edital.

A licitação propriamente dita tem início com a divulgação do edital, no qual devem ser apresentados o problema a ser resolvido, ou o desafio tecnológico a ser superado, e os respectivos resultados esperados, as condições de habilitação e os critérios para julgamento das propostas

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Procedimentos:

Ao fim dos trinta dias de prazo, segue-se à avaliação ou ao julgamento das propostas, que é realizado pela comissão especial.

A análise dos documentos de habilitação é posterior à fase de julgamento e somente será realizada para os candidatos selecionados.

Concluído o julgamento, tem início a negociação com os fornecedores selecionados, com o objetivo de ajustar entre as partes as condições econômicas e os critérios de remuneração. E, se não foi previamente estabelecido no edital, é neste momento que a administração deve acordar sobre quem fica com os direitos de propriedade intelectual (DPI).

CPSI – CONTRATO PÚBLICO PARA A SOLUÇÃO INOVADORA

Procedimentos:

Homologado o resultado da licitação, a administração poderá celebrar com um ou mais fornecedores o CPSI, na forma estabelecida no edital. Ao longo da execução do CPSI, seguindo as regras contratadas, a solução inovadora será objeto de testes.

Comprovado o êxito da solução inovadora na superação do problema apresentado pela administração, chega-se ao último passo do procedimento de contratação, no qual a legislação autoriza celebrar um **contrato de fornecimento** com dispensa de licitação para o suprimento do produto, do processo ou da solução resultante do CPSI.

Comparativo CPSI (MLSEI) e ETEC

	MLSEI	Encomenda tecnológica
Legislação	Arts. 12 a 15 da Lei Complementar nº 182/2021	Art. 20 da Lei nº 10.973/2004 c/c art. 24, XXXI da Lei nº 8.666/1993 e art. 75, V da Lei nº 14.133/2021.
Modelo jurídico	Modalidade especial de licitação, que resulta em um contrato administrativo especial (o CPSI) e, eventualmente, no fornecimento em escala	Dispensa de licitação, que pode ser precedida de chamamento público
Risco tecnológico	Apto a formalizar contratações com ou sem risco tecnológico.	A configuração do risco tecnológico é pressuposto da encomenda.
Teste	O CPSI tem como principal finalidade remunerar o teste da solução inovadora – não há necessidade de avançar para a etapa de fornecimento	É eventual na encomenda, que nem sempre chegará à etapa de testes.
Vigência	Até 24 meses no CPSI (12+12) e 48 meses (24+24) no contrato de fornecimento.	120 meses (art. 57, V da Lei nº 8.666/1993 e art. 108 da Lei nº 14.133/2021)
Valor	Até R\$ 1,6 milhão no CPSI e R\$ 8 milhões no contrato de fornecimento	Ilimitado

Diálogo Competitivo

Diálogo Competitivo

Trata-se de uma modalidade de licitação (art. 28, V, LLC) inspirada no Direito Europeu, Diretiva 2004/18/EU, do Parlamento Europeu, substituída pela Diretiva 2014/24/EU.

Art. 6º, XLII: modalidade de licitação para contratação de obras, serviços e compras em que a Administração Pública realiza diálogos com licitantes previamente selecionados mediante critérios objetivos, com o intuito de desenvolver uma ou mais alternativas capazes de atender às suas necessidades, devendo os licitantes apresentar proposta final após o encerramento dos diálogos;

Diálogo Competitivo

O Diálogo competitivo pode ser usado apenas nas situações em que a Administração (art. 32, LLC):

I - vise a contratar objeto que envolva as seguintes condições:

- a) inovação tecnológica ou técnica;
- b) impossibilidade de o órgão ou entidade ter sua necessidade satisfeita sem a adaptação de soluções disponíveis no mercado; e
- c) impossibilidade de as especificações técnicas serem definidas com precisão suficiente pela Administração;

Diálogo Competitivo

O Diálogo competitivo pode ser usado apenas nas situações em que a Administração (art. 32, LLC):

II - verifique a necessidade de definir e identificar os meios e as alternativas que possam satisfazer suas necessidades, com destaque para os seguintes aspectos:

- a) a solução técnica mais adequada;
- b) os requisitos técnicos aptos a concretizar a solução já definida;
- c) a estrutura jurídica ou financeira do contrato;



Diálogo Competitivo

Etapas:

1. Fase Interna
2. Pré-seleção
3. Fase de Diálogo
4. Fase Competitiva

Pré-seleção

- 1) Delineamento das necessidades e com base no problema a ser resolvido:
- 2) Especificação dos requisitos para a pré-seleção das licitantes

Poderia ser no ETP? Poderíamos ter um ETP parcial, a ser complementado após a definição da solução no diálogo?

- 3) Publicação do edital para a seleção das empresas que participaram do diálogo

Pré-seleção

Art. 32, LLC

I - a Administração apresentará, por ocasião da divulgação do edital em sítio eletrônico oficial, suas necessidades e as exigências já definidas e estabelecerá prazo mínimo de 25 dias úteis para manifestação de interesse na participação da licitação;

II - os critérios empregados para pré-seleção dos licitantes deverão ser previstos em edital, e **serão admitidos todos os interessados que preencherem os requisitos objetivos estabelecidos;**

III - a divulgação de informações de modo discriminatório que possa implicar vantagem para algum licitante será vedada;

XI - o diálogo competitivo será conduzido por comissão de contratação composta de pelo menos 3 servidores efetivos ou empregados públicos pertencentes aos quadros permanentes da Administração, admitida a contratação de profissionais para assessoramento técnico da comissão;

Diálogo

Art. 32, LLC

IV - a Administração não poderá revelar a outros licitantes as soluções propostas ou as informações sigilosas comunicadas por um licitante sem o seu consentimento;

V - a fase de diálogo poderá ser mantida até que a Administração, em decisão fundamentada, identifique a solução ou as soluções que atendam às suas necessidades;

VI - as reuniões com os licitantes pré-selecionados serão registradas em ata e gravadas mediante utilização de recursos tecnológicos de áudio e vídeo;

VII - o edital poderá prever a realização de fases sucessivas, caso em que cada fase poderá restringir as soluções ou as propostas a serem discutidas;

IX - a Administração poderá solicitar esclarecimentos ou ajustes às propostas apresentadas, desde que não impliquem discriminação nem distorcem a concorrência entre as propostas;

Diálogo

Art. 32, LLC

X - a Administração definirá a proposta vencedora de acordo com critérios divulgados no início da fase competitiva, assegurada a contratação mais vantajosa como resultado;

VIII - a Administração deverá, ao declarar que o diálogo foi concluído, juntar aos autos do processo licitatório os registros e as gravações da fase de diálogo, iniciar a fase competitiva com a divulgação de edital **contendo a especificação da solução que atenda às suas necessidades e os critérios objetivos** a serem utilizados para seleção da proposta mais vantajosa e abrir prazo, não inferior a 60 (sessenta) dias úteis, para todos os licitantes pré-selecionados apresentarem suas propostas, **que deverão conter os elementos necessários para a realização do projeto;**

Diálogo Competitivo – Pontos de Reflexão

- a) Quais artefatos de planejamento seriam necessários e em que momentos seriam elaborados?
- b) Quantas fases recursais teríamos?
- c) É possível seguir para a fase competitiva com base no “projeto de solução” obtido na fase de diálogo?
- d) Haveria necessidade de fixar requisitos de qualificação na fase competitiva específica para a solução escolhida?
- e) Caso cem empresas sejam aptas a primeira fase, haveria obrigatoriedade de avaliar todas as propostas de soluções?
- f) E se durante a fase de diálogo surgir outra solução, não atendida por nenhuma das empresas cadastradas na primeira fase?



"Viver não é necessário, o
que é necessário é criar"
Fernando Pessoa

Thiago Zagatto
thiago.zagatto@gmail.com
insta: thzagatto
linkedin: Thiago Zagatto

