

Fase 2 — Seleção do Fornecedor

Da escolha da modalidade até a homologação do resultado. Pregão, Dispensa, Inexigibilidade, Concorrência, Diálogo Competitivo.

- [Como escolher a modalidade de contratação](#)
- [Pregão Eletrônico](#)
- [Dispensa de Licitação](#)
- [Inexigibilidade de Licitação](#)
- [Concorrência Eletrônica](#)
- [Diálogo Competitivo](#)
- [Habilitação do fornecedor e certidões](#)

Como escolher a modalidade de contratação

Quando o TR está aprovado, a próxima pergunta é: **como vou selecionar o fornecedor?** A resposta depende das características do objeto e do valor da contratação.

Fluxo de decisão

Responda às perguntas abaixo **na ordem**. A primeira resposta "SIM" indica sua modalidade.

#	Pergunta	Se SIM →	Fundamento
1	Existe apenas UM fornecedor capaz de atender? (fabricante exclusivo, software proprietário sem alternativa)	INEXIGIBILIDADE	Art. 74, I, Lei 14.133/2021
2	O valor total é inferior a R\$ 57.208,33 ? (somar com outras compras da mesma natureza no exercício, pela mesma UG)	DISPENSA por baixo valor	Art. 75, II, Lei 14.133/2021
3	Houve pregão anterior fracassado/deserto há menos de 1 ano? (e as condições do edital serão mantidas)	DISPENSA por fracasso	Art. 75, III, Lei 14.133/2021
4	É impossível definir o objeto com precisão antes de conversar com o mercado? (solução inovadora, tecnologia emergente)	DIÁLOGO COMPETITIVO	Art. 32, I, Lei 14.133/2021
5	O objeto é " comum "? (padrões de desempenho podem ser definidos objetivamente: computadores, licenças, suporte, nuvem)	PREGÃO ELETRÔNICO	Art. 6º, XIII e Art. 28, I

#	Pergunta	Se SIM →	Fundamento
6	O objeto é " especial " ou exige julgamento por melhor técnica? (fábrica de software, ERP sob medida, data center complexo)	CONCORRÊNCIA	Art. 28, II, Lei 14.133/2021

Se chegou ao item 5 e respondeu SIM → Pregão é a resposta na maioria absoluta dos casos de TIC.

Tabela rápida: situações do dia a dia

Situação	Modalidade provável
Comprar notebooks, switches, servidores	Pregão (menor preço)
Renovar licenças Microsoft 365, VMware, Oracle	Inexigibilidade (se exclusivo) ou Pregão (se há revendas)
Renovar garantia/suporte Dell, HPE, Fortinet	Inexigibilidade (fabricante) ou Dispensa (baixo valor)
Contratar nuvem (AWS, Azure, GCP) via broker	Pregão (SRP) ou Credenciamento
Contratar link de internet/MPLS	Pregão (serviço comum)
Contratar fábrica de software	Concorrência (técnica e preço)
Comprar item urgente < R\$ 57 mil	Dispensa (baixo valor)
Implantar solução de IA sem escopo definido	Diálogo Competitivo
Aderir a ata de outro órgão (carona)	Adesão à ARP (não é modalidade — é procedimento)

Armadilhas comuns

Erro	Risco	Correção
Fracionar para ficar abaixo do limite de dispensa	Ilegalidade (art. 75, §1º) — TCU aplica multa	Somar TUDO da mesma natureza no exercício
Alegar "exclusividade" sem documento comprobatório	Inexigibilidade anulada, responsabilização	Exigir declaração do fabricante ou atestado de entidade
Usar pregão para objeto que não é "comum"	Qualidade ruim, impugnação do edital	Se precisa avaliar técnica → Concorrência

Erro	Risco	Correção
Ir direto para dispensa após fracasso sem negociar	Viola art. 76, §3º	Dar prazo para nova proposta antes de dispensar

Na dúvida?

Consulte a CCETI. A escolha da modalidade tem consequências em prazo, documentação e risco jurídico. A equipe pode orientar a melhor estratégia para o seu caso específico.

As próximas páginas detalham cada modalidade individualmente.

Pregão Eletrônico

O que é

O Pregão Eletrônico é a modalidade de licitação para contratação de **bens e serviços comuns** — aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade podem ser objetivamente definidos no edital. É a modalidade mais usada em TIC.

Obrigatoriamente na forma eletrônica (art. 17, §2º, Lei 14.133/2021).

Quando usar

- Compra de equipamentos (computadores, servidores, switches, storage)
 - Contratação de serviços padronizados (suporte, nuvem, link de internet, impressão)
 - Licenciamento de software quando há múltiplos revendedores
 - SRP (Sistema de Registro de Preços) para atender múltiplos órgãos/campi
 - Qualquer objeto que possa ser especificado de forma clara e objetiva
-

Critérios de julgamento

Critério	Quando usar em TIC
Menor preço	Maioria dos casos — bens e serviços simples
Menor preço por grupo	Quando itens são interdependentes (ex: solução completa com hardware + instalação)
Maior desconto	SRP com catálogo de itens amplo (ex: reposição de peças)

O Pregão **não permite** julgamento por técnica e preço. Se seu objeto precisa disso → Concorrência.

Etapas do pregão (visão simplificada)

#	Etapa	Responsável	Prazo
1	Elaboração do Edital (baseado no TR)	CLT-PRA	5-10 dias
2	Análise jurídica (ELIC/PF)	ELIC ou PF local	20-30 dias
3	Autorização para licitar	Autoridade competente	1-3 dias
4	Publicação do Edital (PNCP + Compras.gov)	CLT-PRA	Prazo mínimo: 8 dias úteis
5	Impugnações e esclarecimentos	Pregoeiro + EPC	Até 3 dias úteis antes da sessão
6	Sessão pública (lances)	Pregoeiro	1 dia (pode se estender)
7	Negociação	Pregoeiro	Mesmo dia
8	Habilitação do vencedor	Pregoeiro + área admin	1-5 dias
9	Prazo recursal	Licitantes	Imediato ou 3 dias úteis
10	Adjudicação e Homologação	Autoridade competente	1-5 dias

Documentos específicos do pregão (além do TR)

Documento	Quem elabora
Edital (minuta padrão AGU)	CLT-PRA (baseado no TR)
Minuta do Contrato / ARP	CLT-PRA / COC-PRA
Parecer Jurídico	ELIC/PGF ou PF local
Autorização para licitar	Autoridade competente
Certidões do vencedor (CND, CNDT, FGTS, SICAF...)	Área administrativa
Nota de Empenho	CCT-PRA
Contrato assinado	COC-PRA + fornecedor

Documento	Quem elabora
Portaria de fiscais	Autoridade competente

Prazo recursal

Na Lei 14.133/2021, o pregão pode adotar a **intenção de recurso** imediata (na própria sessão):

- Licitantes manifestam intenção de recorrer ao final da sessão
- Quem manifesta tem **3 dias úteis** para apresentar razões
- Demais licitantes têm **3 dias úteis** para contrarrazões
- Se ninguém manifesta intenção → processo segue sem recurso

Dicas para TIC

1.
Use SRP sempre que possível. Se vários campi precisam do mesmo tipo de equipamento, o Registro de Preços permite atender todos com um único pregão.
2.
Não restrinja por marca sem justificativa. Especifique requisitos mínimos (processador ≥ X cores, memória ≥ Y GB) — não "marca Z modelo W".
3.
Cuidado com lotes/grupos. Agrupar itens interdependentes pode ser necessário (ex: servidor + instalação), mas agrupar itens independentes reduz competição.
4.
Preveja prova de conceito ou amostra no edital se a qualidade não puder ser verificada pela especificação (ex: solução de segurança com teste em ambiente real).

Prazo total típico

Etapa	Duração
Planejamento (Fase 1)	60-90 dias
Elaboração do edital	5-10 dias
Análise jurídica	20-30 dias
Publicação + sessão	15-20 dias

Etapa	Duração
Habilitação + recursos	5-15 dias
Contratação	10-15 dias
Total	110-180 dias

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 28, I** — pregão para bens e serviços comuns
- **Lei 14.133/2021, art. 6º, XIII** — definição de "bens e serviços comuns"
- **IN SGD 94/2022** — especificidades para TIC
- **Decreto 10.024/2019** — subsidiário para operacionalização

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Licitação para bens/serviços comuns em formato eletrônico
Quando usar	Objeto pode ser especificado objetivamente
Critério	Menor preço (maioria)
Prazo total	110-180 dias
Responsável pela seleção	CLT-PRA (pregoeiro)
Papel da EPC	Esclarecer dúvidas técnicas durante o certame

Dispensa de Licitação

Dispensa de Licitação

O que é

A Dispensa de Licitação é a contratação direta — sem licitação formal — autorizada por lei em situações específicas. A mais comum é a **dispensa por baixo valor** (art. 75, I e II), mas existem outros casos.

Não confunda: dispensa não é "atalho". Ela exige processo formal, documentação completa e publicidade.

Quando usar

Hipóteses mais comuns em TIC

Hipótese	Fundamento	Limite / Condição
Baixo valor (compras/serviços)	Art. 75, II	Até R\$ 57.208,33 no exercício (mesma natureza, mesma UG)
Baixo valor (obras/engenharia)	Art. 75, I	Até R\$ 114.416,65
Licitação fracassada/deserta	Art. 75, III	Pregão anterior fracassou há < 1 ano, mesmas condições
Emergência/calamidade	Art. 75, VIII	Situação urgente comprovada (prazo máx. 1 ano)

O que conta como "mesma natureza"?

Para verificar se ultrapassou o limite: some todas as contratações da **mesma natureza** (mesmo CATMAT/CATSER ou natureza similar) feitas pela mesma UG no exercício financeiro. Se o total ultrapassa R\$ 57.208,33 → não pode usar dispensa por valor.

Documentos obrigatórios

A dispensa exige praticamente os mesmos documentos da Fase 1, mais documentos específicos:

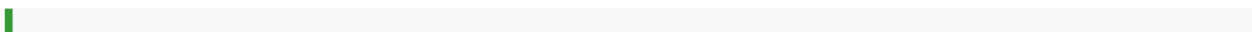
Fase	Documentos
Abertura	Processo SUAP, DFD (Compras.gov + SUAP), PCA, Ofício de solicitação, Autorização
Estudos	ETP, MGR, Ofício de aprovação do MGR
Preços	Pesquisa de preços (≥3 fontes), Nota Técnica, Ofício de aprovação
TR	IMR (se serviço), TR aprovado
Enquadramento	Manifestação de enquadramento no art. 75, Autorização da CLT-PRA
Publicidade	Divulgação em sítio eletrônico (mínimo 3 dias úteis, se incisos I ou II)
Habilitação	Proposta comercial, Certidões (CND, CNDT, FGTS, SICAF, Consulta Consolidada)
Contratação	Previsão orçamentária, Empenho, Contrato (ou substituto), Portaria de fiscais

Publicidade obrigatória (art. 75, §3º)

Para dispensas dos incisos I e II (baixo valor), é obrigatória a publicação de **aviso** no Compras.gov.br pelo prazo mínimo de **3 dias úteis**, para buscar proposta mais vantajosa. Funciona como uma "mini-licitação eletrônica".

Dispensa de análise jurídica

Para dispensas por baixo valor, a análise jurídica prévia é dispensada (ON AGU nº 69/2021). Basta declarar no processo:



"A presente contratação enquadra-se como dispensa por baixo valor (art. 75, II, Lei 14.133/2021). Nos termos da ON AGU nº 69/2021, a análise jurídica prévia é dispensada."

Para dispensas por **outros motivos** (fracasso, emergência) → parecer jurídico continua obrigatório.

Passo a passo simplificado

1. Verificar se o valor está dentro do limite (somar exercício)
2. Elaborar planejamento normalmente (DFD → ETP → Preços → TR)
3. Justificar o enquadramento no art. 75
4. Publicar aviso por 3 dias úteis (se incisos I ou II)
5. Receber propostas e selecionar a mais vantajosa
6. Verificar habilitação do fornecedor
7. Empenhar e contratar

Prazos

Etapa	Duração
Planejamento (DFD a TR)	20-35 dias
Enquadramento + autorização	3-5 dias
Publicação (3 dias úteis)	5-7 dias corridos
Habilitação + empenho	5-10 dias
Total	35-55 dias

Cuidados

Ponto	Atenção
Fracionamento	Proibido. Dividir compra em parcelas para caber no limite é irregularidade grave

Ponto	Atenção
Limite anual	Considere tudo que já foi dispensado na mesma natureza/UG no exercício
Cotação única	Mesmo na dispensa, busque competitividade — não contrate o primeiro que aparecer
Documentação	Dispensa não significa "processo simples" — todos os documentos são obrigatórios

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 75** — hipóteses de dispensa
- **Decreto 12.343/2024** — atualização dos limites de valor
- **IN SEGES 67/2021** — dispensa eletrônica (procedimento no Compras.gov)
- **ON AGU nº 69/2021** — dispensa de análise jurídica para baixo valor

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Contratação direta sem licitação, autorizada por lei
Quando usar	Valor até R\$ 57.208,33, fracasso de pregão, emergência
Prazo total	35-55 dias
Particularidade	Publicação obrigatória de 3 dias úteis (baixo valor)
Parecer jurídico	Dispensado para baixo valor (ON AGU 69/2021)

Inexigibilidade de Licitação

Inexigibilidade de Licitação

O que é

A Inexigibilidade é a contratação direta quando há **inviabilidade de competição** — ou seja, quando não faz sentido licitar porque só existe um fornecedor capaz de atender.

Diferente da dispensa (onde a licitação é possível mas dispensada), na inexigibilidade a competição simplesmente **não existe**.

Quando usar em TIC

Hipótese	Fundamento	Exemplo prático
Fornecedor exclusivo	Art. 74, I	Renovação de licença com fabricante único (ex: Oracle, SAP)
Representante comercial exclusivo	Art. 74, I	Suporte do fabricante só vendido pelo próprio (ex: Cisco SmartNet direto)
Serviço técnico especializado	Art. 74, III	Consultoria em plataforma proprietária com profissional de notória especialização

Diferença entre Dispensa e Inexigibilidade

Aspecto	Dispensa	Inexigibilidade
Competição	É possível, mas dispensada	É impossível

Aspecto	Dispensa	Inexigibilidade
Fundamento	Art. 75 (rol taxativo)	Art. 74 (exemplificativo)
Motivação	Valor baixo, emergência, fracasso	Exclusividade, inviabilidade
Documento-chave	Manifestação de enquadramento	Comprovação de exclusividade

Como comprovar exclusividade

Este é o ponto crítico da inexigibilidade. Sem comprovação robusta, o TCU pode anular a contratação.

Forma de comprovação	Validade
Declaração do fabricante de que é o único fornecedor/representante	Forte — mas verifique a data e o escopo geográfico
Atestado de exclusividade emitido por entidade de classe (sindicato, associação)	Forte
Pesquisa de mercado demonstrando inexistência de alternativa	Complementar — use junto com declaração
Contrato de exclusividade entre fabricante e distribuidor	Válido se vigente e com escopo compatível

Atenção: a declaração deve ser específica para o objeto. "Somos o único fabricante do software X" é válido. "Somos os melhores" não é.

Documentos obrigatórios

Além dos documentos padrão (DFD, ETP, Preços, TR), a inexigibilidade exige:

Documento adicional	Finalidade
Comprovação de exclusividade (declaração fabricante / atestado entidade)	Demonstrar inviabilidade de competição
Justificativa de preço (preço é condizente com mercado)	Mesmo sem licitação, preço deve ser justo
Razão da escolha do fornecedor	Art. 72, Lei 14.133/2021
Parecer jurídico	Obrigatório (não se aplica a dispensa de análise da ON 69)

Justificativa de preço na inexigibilidade

Mesmo sem competição, o preço precisa ser justificado. Opções:

Forma	Exemplo
Tabela pública do fabricante	"Preço conforme lista pública no site do fabricante, consultado em DD/MM/AAAA"
Contratações similares de outros órgãos	"Preço compatível com Ata X do Órgão Y (mesmas condições)"
Nota fiscal de venda anterior	"Preço equivalente ao praticado na última renovação (NF XXXX)"

Cuidados específicos

Risco	Como evitar
Alegar exclusividade sem comprovação	Sempre exija declaração formal do fabricante com data recente
Fornecedor "exclusivo" que na verdade tem revendedores	Verifique se há canal autorizado — se houver, pode ser pregão
Preço sem justificativa	TCU exige demonstração de compatibilidade com mercado
Usar inexigibilidade por "comodidade"	Se existe alternativa no mercado, use licitação

Prazo típico

Etapa	Duração
Planejamento (DFD a TR)	25-45 dias
Obtenção de declaração de exclusividade	5-15 dias
Parecer jurídico	20-30 dias
Contratação (empenho + assinatura)	10-15 dias
Total	60-105 dias

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 74** — hipóteses de inexigibilidade
 - **Lei 14.133/2021, art. 72** — formalidades da contratação direta
 - **IN SGD 94/2022** — aplicável também às inexigibilidades de TIC
-

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Contratação direta por inviabilidade de competição
Quando usar	Fornecedor exclusivo, ausência de alternativas de mercado
Documento-chave	Declaração de exclusividade do fabricante
Prazo total	60-105 dias
Parecer jurídico	Obrigatório
Risco principal	Exclusividade não comprovada → anulação da contratação

Concorrência Eletrônica

Concorrência Eletrônica

O que é

A Concorrência é a modalidade para contratações de **maior complexidade**, onde o objeto não pode ser definido como "comum" ou onde é necessário avaliar qualidade técnica além do preço. Diferente do pregão, admite todos os critérios de julgamento.

Quando usar em TIC

- Objetos que **não são "comuns"** (art. 6º, XIII) — ex: desenvolvimento de software sob medida
- Quando o critério de julgamento for **técnica e preço** — ex: fábrica de software com avaliação de metodologia
- Quando for **melhor técnica** — ex: consultoria especializada de alto nível
- Obras e serviços de engenharia de TIC complexos — ex: reforma completa de data center

Diferença entre Pregão e Concorrência

Aspecto	Pregão	Concorrência
Tipo de objeto	Comum (especificável objetivamente)	Comum ou especial
Critérios de julgamento	Apenas menor preço / maior desconto	Todos (menor preço, técnica e preço, melhor técnica, maior retorno)
Complexidade	Menor	Maior
Prazo do edital	8 dias úteis	25 dias úteis (técnica e preço)

Aspecto	Pregão	Concorrência
Uso típico em TIC	Equipamentos, licenças, suporte padrão	Fábrica de SW, projetos integrados, consultoria

Critérios de julgamento disponíveis

Critério	Quando usar	Exemplo em TIC
Menor preço	Objeto comum, sem avaliação qualitativa	Aquisição de hardware padronizado (se valor alto)
Técnica e preço	Qualidade importa tanto quanto custo	Fábrica de software (avalia metodologia + preço)
Melhor técnica	Qualidade é predominante	Consultoria estratégica de TI
Maior retorno econômico	Receita gerada pelo contrato	Raro em TIC

Etapas adicionais em relação ao pregão

Etapas	Detalhe
Avaliação técnica	Comissão analisa propostas técnicas (metodologia, equipe, experiência)
Desclassificação técnica	Propostas abaixo da pontuação mínima são eliminadas antes de abrir preços
Cálculo ponderado	$Nota\ final = (peso\ técnica \times nota\ técnica) + (peso\ preço \times nota\ preço)$

Documentos adicionais (além dos padrão)

Documento	Finalidade
-----------	------------

Critérios de avaliação técnica (anexo ao edital)	Define o que será avaliado e os pesos
Atestados de capacidade técnica	Comprova experiência do licitante
Qualificação econômico-financeira	Garante que o licitante tem capacidade de executar
Relatório de avaliação técnica	Documenta a pontuação de cada proposta

Cuidados específicos

Ponto	Atenção
Critérios técnicos claros	Se forem subjetivos, há risco de impugnação. Defina pontuação objetiva
Pesos equilibrados	Técnica muito alta afasta pequenas empresas; preço muito alto anula a avaliação técnica
Atestados proporcionais	Não exija experiência desproporcional ao objeto — TCU questiona
Prazo do edital	25 dias úteis mínimo (técnica e preço) — planejar com antecedência

Prazo típico

Etapa	Duração
Planejamento (DFD a TR)	60-90 dias
Parecer jurídico	20-30 dias
Publicação (25 dias úteis mín.)	35-40 dias
Avaliação técnica + preço + habilitação	30-45 dias
Recursos + contratação	15-30 dias
Total	160-235 dias

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 28, II** — concorrência
- **Lei 14.133/2021, arts. 33 e 36** — critérios de julgamento

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Licitação para objetos complexos, admite todos os critérios de julgamento
Quando usar	Objeto especial ou quando precisar avaliar técnica
Critério mais comum em TIC	Técnica e preço
Prazo total	160–235 dias
Diferencial	Permite avaliação de qualidade técnica das propostas

Diálogo Competitivo

Diálogo Competitivo

O que é

O Diálogo Competitivo é a modalidade mais **inovadora** da Lei 14.133/2021 — usada quando a Administração não consegue definir satisfatoriamente o objeto sem antes conversar com o mercado. A ideia é simples: "eu sei qual problema quero resolver, mas não sei qual solução existe".

É inspirado na Diretiva Europeia 2014/24/UE e ainda é pouco utilizado no Brasil.

Quando usar em TIC

O Diálogo Competitivo é restrito a situações em que (art. 32, I):

- A Administração **não consegue definir** o objeto com precisão pelas demais modalidades
- Precisa de **inovação tecnológica ou técnica**
- Suas necessidades **não podem ser satisfeitas sem adaptação** de soluções disponíveis
- O objeto admite **condições negociais e técnicas específicas** para viabilização

Exemplos práticos:

- Implantação de solução de inteligência artificial sem benchmark de mercado
- Transformação digital completa com escopo a ser co-construído
- Solução de segurança cibernética integrada sem precedente no órgão

Como funciona (simplificado)

PLANEJAMENTO → PRÉ-QUALIFICAÇÃO → DIÁLOGO → PROPOSTAS FINAIS → CONTRATAÇÃO
(mín. 3 empresas) (sessões) (com base no diálogo)

Fase exclusiva: o Diálogo

- 1. A Administração publica edital com requisitos gerais e pré-qualifica participantes
- 2. Empresas pré-qualificadas participam de **sessões individuais de diálogo** (confidenciais)
- 3. Cada empresa apresenta suas propostas de solução; a Administração discute, questiona, refina
- 4. Ao final do diálogo, a Administração define a solução final
- 5. Empresas apresentam **propostas finais** vinculantes
- 6. Julgamento e contratação seguem o rito normal

Diferenças em relação às outras modalidades

Aspecto	Pregão / Concorrência	Diálogo Competitivo
Definição do objeto	Definido antes da licitação	Construído durante o diálogo
Interação com mercado	Vedada durante o certame	É a essência da modalidade
Confidencialidade	Propostas públicas	Sessões individuais confidenciais
Complexidade processual	Média	Alta
Prazo	3-6 meses	6-12 meses

Documentos específicos

Documento	Particularidade
ETP (simplificado quanto à solução)	Foca no problema, não na solução — solução será construída no diálogo
Justificativa de adoção do Diálogo Competitivo	Por que outras modalidades não servem
Edital de pré-qualificação	Critérios para participar do diálogo
Termos de Confidencialidade	Obrigatórios — o que é discutido numa sessão não vai para outra empresa
Atas de cada sessão de diálogo	Registro do que foi discutido
Relatório de encerramento do diálogo	Conclusão e definição do objeto final

Documento	Particularidade
TR revisado (pós-diálogo)	Especificação definitiva construída a partir do diálogo

Comissão de Contratação

O Diálogo Competitivo exige uma **Comissão de Contratação** (não apenas pregoeiro):

- Mínimo 3 membros
- Designada por portaria
- Conduz as sessões de diálogo e o julgamento

Quando NÃO usar

- Quando o objeto é definível (use Pregão ou Concorrência)
- Quando o valor é baixo (desproporcional à complexidade)
- Quando há urgência (prazo de 6-12 meses é incompatível com emergência)
- Quando existem soluções de mercado prontas e conhecidas

Prazo estimado

Etapa	Prazo
Planejamento (ETP, MGR, edital)	60-90 dias
Parecer jurídico + autorização	30-45 dias
Publicação + pré-qualificação	25 dias úteis + análise
Fase de diálogo	30-120 dias (depende da complexidade)
Propostas finais + julgamento	30-45 dias
Contratação	30 dias
Total	6 a 12 meses

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 28, V; arts. 32-33** — diálogo competitivo
 - **IN SGD 94/2022** — aplicável a contratações de TIC
-

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Modalidade para objetos cuja solução precisa ser co-construída com o mercado
Quando usar	Inovação, sem solução pronta, objeto indefinível a priori
Prazo total	6-12 meses
Particularidade	Sessões confidenciais de diálogo com empresas pré-qualificadas
Cuidado	Alta complexidade processual — consulte a CCETI antes de iniciar

Habilitação do fornecedor e certidões

Habilitação do fornecedor e certidões

O que é

Habilitação é a verificação de que o fornecedor vencedor está **apto a contratar** com a Administração Pública. Mesmo que a empresa tenha oferecido o melhor preço ou a melhor proposta técnica, ela só pode ser contratada se estiver "regular" perante o Estado.

Quando acontece

- No **Pregão**: após a fase de lances e negociação, antes da adjudicação
 - Na **Concorrência**: após o julgamento das propostas
 - Na **Dispensa/Inexigibilidade**: antes de formalizar a contratação
-

Documentos de habilitação (padrão)

#	Documento	O que comprova	Onde consultar
1	CND Federal (RFB/PGFN)	Regularidade fiscal federal	servicos.receita.fazenda.gov.br

#	Documento	O que comprova	Onde consultar
2	Certidão Estadual	Regularidade fiscal estadual	Portal da Fazenda do estado da empresa
3	Certidão Municipal	Regularidade fiscal municipal (ISS, tributos)	Portal da prefeitura da sede da empresa
4	CNDT (Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas)	Regularidade trabalhista	tst.jus.br/certidao
5	CRF (Certificado de Regularidade do FGTS)	Regularidade com FGTS	caixa.gov.br/fgts
6	Consulta Consolidada (TCU/CNIA/CEIS/CNEP)	Não está impedido de contratar	certidoes-apf.apps.tcu.gov.br
7	SICAF	Cadastro unificado (pode substituir vários acima)	comprasnet.gov.br/sicaf
8	Declaração de não emprego de menores	Cumprimento do art. 68, VI	Modelo padrão assinado pelo representante legal

SICAF: o atalho da habilitação

O SICAF (Sistema de Cadastro Unificado de Fornecedores) consolida boa parte das certidões. Se o fornecedor estiver com o SICAF atualizado e todos os níveis válidos, o pregoeiro pode verificar a habilitação diretamente no sistema.

Níveis do SICAF relevantes:

- Nível I: Credenciamento
- Nível II: Habilitação jurídica
- Nível III: Regularidade fiscal federal + FGTS + trabalhista
- Nível IV: Regularidade fiscal estadual/municipal
- Nível V: Qualificação econômico-financeira (se exigida)
- Nível VI: Qualificação técnica (se exigida)

Qualificação técnica (quando exigida)

Para contratações mais complexas, o edital pode exigir **atestados de capacidade técnica**:

- Comprovação de que a empresa já executou objeto similar
 - Proporcional ao objeto (não exigir mais do que 50% do quantitativo)
 - Emitido por pessoa jurídica de direito público ou privado
-

Quem verifica

Modalidade	Responsável pela habilitação
Pregão	Pregoeiro + equipe de apoio
Concorrência	Comissão de Contratação
Dispensa	Área administrativa (CPCA-PRA)
Inexigibilidade	Área administrativa (CPCA-PRA)

O que acontece se o fornecedor não estiver habilitado

1. Fornecedor é **inabilitado** (não pode prosseguir)
 2. Convoca-se o **segundo colocado** para verificação
 3. Processo segue com o próximo até encontrar fornecedor habilitado
 4. Se nenhum estiver habilitado → pregão **fracassado**
-

Dica prática

Ao solicitar cotações na fase de pesquisa de preços, verifique informalmente se os fornecedores consultados estão com SICAF ativo. Isso evita a frustração de ganhar o pregão e não conseguir contratar por irregularidade fiscal do vencedor.

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 62-70** — habilitação
- **IN SEGES 03/2018** — SICAF

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Verificação de regularidade do fornecedor vencedor
Quando	Após julgamento (pregão/concorrência) ou antes de contratar (dispensa/inexig.)
Documentos principais	CND, CNDT, FGTS, SICAF, Consulta Consolidada TCU
Se falhar	Convoca próximo colocado
Dica	SICAF atualizado agiliza muito o processo