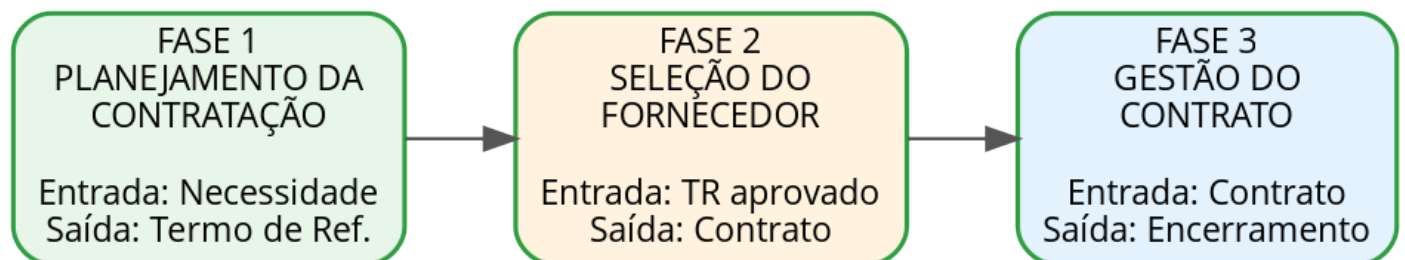


As três macrofases do processo

As três macrofases do processo

Toda contratação de TIC segue um ciclo de vida com **três fases** bem definidas. Cada fase tem um produto de entrada, atividades específicas e um produto de saída que alimenta a fase seguinte.

Visão geral



Fase 1 — Planejamento da Contratação

Pergunta que responde: "O que precisamos contratar, por que, quanto vai custar e como vamos especificar?"

Esta é a fase mais longa e mais importante. Aqui se define o objeto, se estuda o mercado, se estima o custo e se produz o documento principal da contratação: o Termo de Referência (TR).

Artefatos produzidos (em ordem):

#	Artefato	Para que serve
1	DFD — Documento de Formalização da Demanda	Diz "eu preciso disso" formalmente
2	Portaria da Equipe de Planejamento	Define quem vai conduzir o planejamento
3	ETP — Estudo Técnico Preliminar	Analisa a necessidade, as alternativas e a solução escolhida
4	MGR — Mapa de Gerenciamento de Riscos	Identifica o que pode dar errado e como mitigar
5	Pesquisa de Preços	Descobre quanto o mercado cobra
6	IMR — Instrumento de Medição de Resultado	Define como medir se o serviço está sendo bem entregue
7	TR — Termo de Referência	Documento completo que especifica tudo: o que, como, quanto, quando

Duração típica: 30 a 90 dias (depende da complexidade do objeto).

Fase 2 — Seleção do Fornecedor

Pergunta que responde: "Quem vai fornecer a solução e por qual preço?"

Com o TR aprovado, o processo vai para a área de licitações (no IFSP: CLT-PRA). Aqui se publica o edital, recebem-se propostas e seleciona-se o vencedor.

Modalidades possíveis:

Modalidade	Quando usar
Pregão Eletrônico	Maioria dos casos — bens e serviços comuns
Dispensa de Licitação	Valor abaixo de R\$ 57.208,33 (ou outros casos legais)
Inexigibilidade	Fornecedor exclusivo (só um pode atender)
Concorrência	Objetos complexos, técnica e preço
Diálogo Competitivo	Objetos inovadores sem solução definida

Duração típica: 30 a 120 dias (depende da modalidade e de recursos).

Fase 3 — Gestão do Contrato

Pergunta que responde: "O fornecedor está entregando o que prometeu?"

Após a assinatura do contrato, inicia-se a execução. Um fiscal (designado por portaria) acompanha a entrega, mede resultados, autoriza pagamentos e gerencia a vigência contratual.

Atividades principais:

- Fiscalização técnica e administrativa
- Medição de resultados (usando o IMR)
- Autorização de pagamento
- Gestão de prazos e vigência
- Aditivos (quando necessários)
- Aplicação de sanções (se o fornecedor descumprir)
- Encerramento e prestação de contas

Duração: toda a vigência do contrato (12 a 60 meses tipicamente).

Por que a Fase 1 é a mais importante?

Um planejamento bem feito:

- Evita pregões fracassados (ninguém aparece para vender)
- Evita contratações superfaturadas (pesquisa de preço ruim)
- Evita problemas de execução (TR mal especificado)
- Evita questionamentos dos órgãos de controle (TCU, CGU)

A maior parte do esforço de uma contratação está no planejamento — e é por aí que você, como demandante, vai começar.

Revision #1

Created 2026-08-01 19:19:17 -03 by Jailton Soares de Araujo

Updated 2026-08-01 19:19:25 -03 by Jailton Soares de Araujo