

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
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

Revision #1
Created 2026-08-01 19:19:20 -03 by Jailton Soares de Araujo
Updated 2026-08-01 19:19:20 -03 by Jailton Soares de Araujo