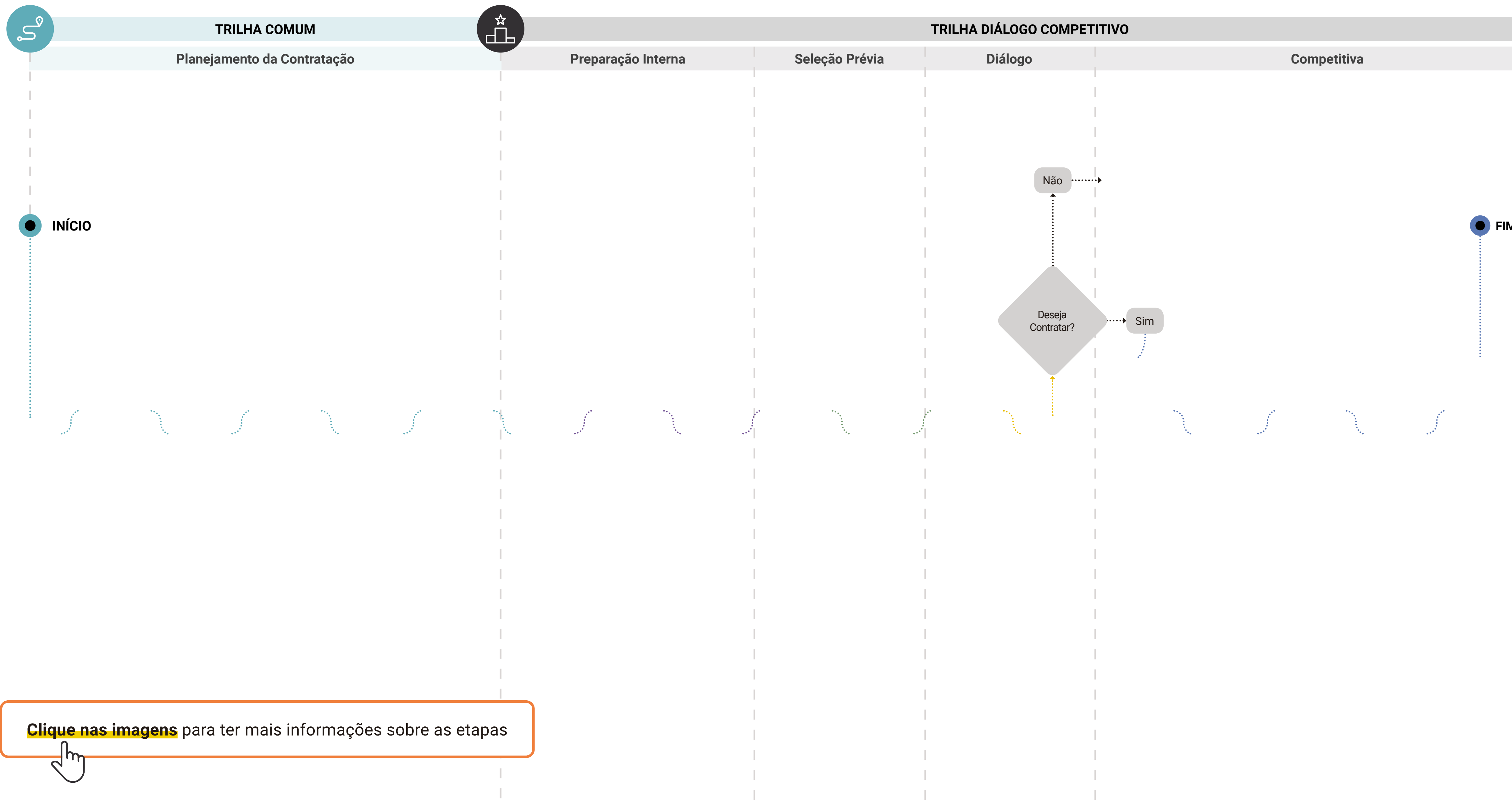


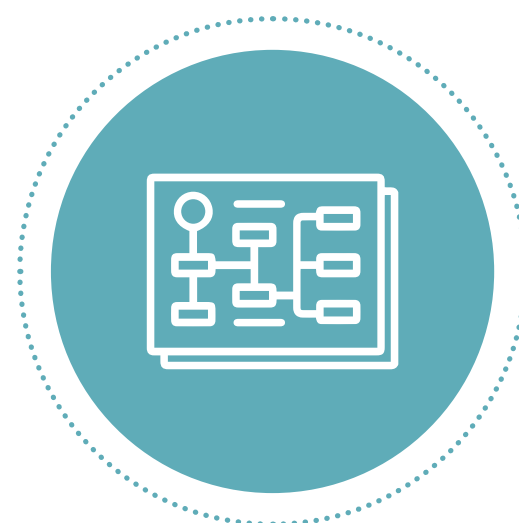
TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO

REALIZAÇÃO:



Clique nas imagens para ter mais informações sobre as etapas





MAPEAR PROBLEMAS

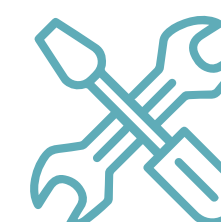
TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

Análise do contexto interno e externo da organização para identificar: situações que têm comprometido os resultados almejados em relação à missão institucional e à sociedade; oportunidades de melhoria significativa para a eficiência ou efetividade institucional; problemas cujas soluções trariam maior impacto para as políticas públicas ou mais diretamente para a sociedade. Nessa avaliação é essencial consultar eventuais estudos técnicos já realizados e utilizar as informações do planejamento estratégico institucional. Mesmo que já tenha clareza dos problemas institucionais, passe por esta fase para atualizar informações e ampliar percepções.



OBJETIVOS

Mapear problemas e oportunidades organizacionais



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Análise SWOT
- Análise PESTAL
- Pesquisa Desk



ESCOLHER O DESAFIO

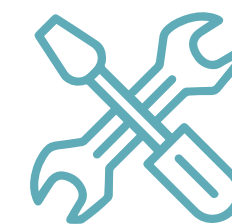
TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

A partir da análise dos problemas identificados na etapa anterior, priorizar o desafio que será enfrentado considerando critérios previamente definidos. Seguem alguns exemplos: impacto social ou especificamente para o usuário final; urgência; complexidade x facilidade de implementação; apoio da alta administração responsável; possibilidade de mobilizar stakeholders; disponibilidade de recursos (orçamentários, pessoal, prazo etc); possibilidade de ser estruturante para outros desafios prioritários. A priorização é fundamental para otimizar a alocação de recursos, privilegiando as iniciativas que tenham maior potencial de contribuição com a estratégia da organização ou de impacto social.



OBJETIVOS

Escolha de desafios relevantes para os resultados organizacionais ou para os cidadãos



FERRAMENTAS SUGERIDAS

Priorização e Seleção de Projetos



IMERSÃO NO DESAFIO

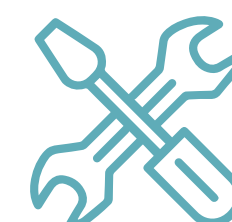
TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

Análise do contexto em que o desafio priorizado se situa para construção de clareza e alinhamento em relação ao desafio que se pretende enfrentar. Nessa etapa os debates e trocas de experiência entre as partes internas e externas da organização são especialmente úteis (p.ex., especialistas de outras instituições, professores, pesquisadores e comunidade científica em geral, funcionários do governo com conhecimento técnico relevante) para a construção de um entendimento mais abrangente do desafio. Vale lembrar que a compreensão do desafio é um trabalho cíclico/iterativo que pode demandar revisões e redefinições ao longo do processo.



OBJETIVOS

- Identificação das causas e consequências;
- Identificação das pessoas impactadas direta e indiretamente pelo problema
- Identificação da relevância do problema para a área
- Identificação do desafio tecnológico a ser superado



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Debates, oficinas e entrevistas
- Árvore de Problemas
- Gerenciamento de Riscos
- Mapas mentais



MAPEAR MERCADO

TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

Pesquisa inicial para identificação de possíveis soluções para o desafio. Nessa etapa, é importante iniciar um diálogo com o mercado e outros atores externos para explorar alternativas e aprofundar o entendimento sobre os desafios e oportunidades técnicas e/ou tecnológicas relacionados ao problema. Caso seja necessário realizar conversas privadas com potenciais fornecedores, é importante que sejam tomados os cuidados para ampliar essa oportunidade de escuta, evitando a formação de uma visão parcial sobre o mercado, além de não comprometer etapa competitiva que venha a ocorrer. Deve-se também buscar elementos para construção de um entendimento mínimo acerca de questões relacionadas à viabilidade econômica e financeira das eventuais soluções.



OBJETIVOS

- Mapear possíveis soluções de mercado;
- Entender os desafios técnicos e tecnológicos a serem superados;
- Obter informações sobre a viabilidade econômico-financeira (avaliação preliminar dos custos, pesquisa de preço)



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Pesquisas em bancos de dados de contratações públicas;
- Consulta Pública;
- Mapeamento de cadeia de suprimentos;
- Participação em congressos ou seminários promovidos pelo mercado potencial de fornecedores;
- Promoção de eventos para escuta do mercado ou de especialista (pitch, workshop exploratório, consultas, reuniões de trabalho, pedidos de informação)



DECIDIR POR CONTRATAR

TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

Avaliação da viabilidade e vantajosidade entre desenvolver a solução internamente ou realizar a contratação de uma solução pronta ou em estágio de desenvolvimento de terceiros. É necessário também avaliar a capacidade do órgão em internalizar e operacionalizar a solução tecnológica que se pretende adquirir, considerando os impactos em termos de competências, infraestrutura e pessoas necessárias.



OBJETIVOS

Decisão sobre a vantajosidade de realizar a contratação



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Construção e análise de cenários;
- TCO (Total Cost of Ownership);
- Análises comparativas e outras ferramentas de apoio à tomada de decisão;
- Mapa de Riscos



DEFINIR INSTRUMENTO DE COMPRA

TRILHA COMUM | Planejamento da Contratação

Análise das informações anteriores e avaliação das possibilidades de uso dos diferentes instrumentos jurídicos de compra pública, visando a escolha do mais adequado ao caso concreto. Nessa etapa é fundamental a avaliação do nível de maturidade tecnológica da eventual solução e do risco tecnológico envolvido. Vale lembrar, que é possível a indicação de mais de um instrumento jurídico para a contratação da solução (p.ex. realizar um prêmio por meio de concurso e ou CPSI).



OBJETIVOS

Definição do instrumento jurídico de contratação mais adequado ao caso concreto



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- TRL
- Quiz para definição do Instrumento (plataforma)



DEFINIR REGRAS DA LICITAÇÃO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Preparação Interna

O primeiro passo para realização do Diálogo Competitivo é definir as regras gerais do procedimento licitatório, em especial, os critérios objetivos para seleção prévia dos licitantes.

Nessa etapa, a administração já deve ter um bom nível de conhecimento sobre o problema para qual busca solução, em linhas gerais, isso inclui a compreensão acerca das causas e consequências do problema enfrentado e um prévio mapeamento de mercado com a identificação de atores que possam direta ou indiretamente contribuir para o desenvolvimento de uma solução adequada.

Ao estabelecer os critérios, é importante levar em consideração que a seleção prévia tem o intuito de selecionar para o diálogo licitantes que tenham real interesse e capacidade em contribuir com o desenvolvimento de uma solução adequada à necessidade da administração. Considere também que a participação na futura fase competitiva da contratação será restrita aos licitantes que participaram da fase de diálogo.

Nessa etapa devem ser estabelecidas as regras gerais que vão orientar as fases do diálogo e a dinâmica de comunicação da Administração com os licitantes, em busca da solução para o problema mapeado.



OBJETIVOS

Definir os critérios de seleção prévia e as regras gerais do procedimento licitatório.



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Orientação sobre como criar os critérios.



DICAS

- Para estabelecer os critérios de seleção prévia converse com especialistas, busque referências em casos concretos e retome as informações levantadas na trilha de planejamento.



CONSTITUIR COMISSÃO DE CONTRATAÇÃO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Preparação Interna

Nessa etapa deve ser instituída a comissão de contratação que será a responsável pela condução do diálogo com os licitantes selecionados, especificação das soluções que atendem às necessidades da Administração e pela classificação das propostas que participarão da fase competitiva da licitação.

Essa comissão deve ser composta por pelo menos 3 (três) servidores efetivos ou empregados públicos que façam parte dos quadros permanentes da Administração.

A lei também estabelece que podem ser contratados profissionais para assessorar tecnicamente a comissão (Art. 32, inciso XI).

Os **profissionais contratados para assessoramento técnico devem assinar um termo de confidencialidade** e deverão se abster de atividades que possam configurar conflito de interesses.



OBJETIVOS

Constituir a Comissão de Contratação

DICAS

- Na composição da comissão, é fundamental avaliar as competências técnicas necessárias com base nas informações levantadas na etapa de imersão no desafio escolhido (link para etapa de definição do problema), considere ainda explorar o poder das parcerias internas, buscando envolver as áreas da organização afetadas direta ou indiretamente com a contratação.
- Lembre-se: a lei estabelece que a composição da comissão deve ter no mínimo três pessoas, mas você pode avaliar a necessidade de estabelecer uma comissão com mais pessoas.
- Consulte o mapa de atores construído na trilha de planejamento. Ele pode auxiliar na seleção dos membros da comissão.
- Lembre-se que essa comissão também deve contar com competências relacionadas à negociação e condução do diálogo com representantes do mercado.





PLANEJAR PROCESSO DE DIÁLOGO PÚBLICO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Preparação Interna

Essa é a etapa de planejamento dos procedimentos para a fase de diálogo, aqui a comissão deve definir os aspectos mais relacionados ao fluxo e à dinâmica das reuniões de diálogo.



OBJETIVOS

Definir fluxo e dinâmica para realização das reuniões de diálogo.



DICAS

- Lembre-se: esse instrumento não é para contratações de bens e serviços comuns.



PUBLICAR EDITAL DE SELEÇÃO PRÉVIA DOS LICITANTES

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Seleção Prévia

Essa é a etapa em que a administração realiza a divulgação do edital com as necessidades do órgão ou entidade e as regras gerais do procedimento licitatório com os critérios de seleção prévia.

A lei estabelece que o edital deve ser divulgado em sítio eletrônico oficial e deve estabelecer, no mínimo, 25 dias úteis para manifestação de interesse na participação da licitação.

Lembre-se: é fundamental conceber estratégias para potencializar a divulgação do procedimento licitatório. Além de atender aos requisitos normativos relacionados à publicidade e à transparência, estabeleça um conjunto de ações para assegurar que a licitação chegue ao conhecimento dos segmentos de mercado e da sociedade que tenham maior potencial de contribuir com o desenvolvimento da solução.



OBJETIVOS

Divulgar o interesse da Administração em realizar o Diálogo Competitivo para atendimento de determinada necessidade.



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Minuta de edital.



DICAS

- Amplie a divulgação do Diálogo Competitivo, criando um hotsite com as informações relevantes do processo licitatório.



DIVULGAR OS LICITANTES PRÉ-SELECIONADOS

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Seleção Prévia

Nessa etapa deve ser realizada a seleção prévia dos licitantes que manifestaram interesse em participar do diálogo e a divulgação dos escolhidos. Os critérios definidos no edital são as bases para o procedimento de seleção.



OBJETIVOS

Divulgar o resultado da seleção prévia.



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Orientação sobre como criar os critérios.



DICAS

- Dar publicidade de acordo com os critérios definidos na etapa “planejar processo de diálogo”.



DIALOGAR COM OS LICITANTES

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Diálogo

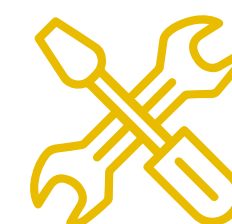
Nessa etapa devem ser realizadas as reuniões para estabelecer o diálogo com os licitantes selecionados. É importante destacar que as reuniões devem ser registradas em ata e gravadas mediante recursos tecnológicos de áudio e vídeo com respeito à confidencialidade.

As reuniões e interações devem, preferencialmente, ser realizadas individualmente com cada licitante. A Administração não poderá revelar a outros licitantes as soluções propostas ou as informações sigilosas comunicadas por um licitante sem o seu consentimento.



OBJETIVOS

Estabelecer o diálogo para possibilitar que os licitantes contribuam com o desenvolvimento da solução adequada à necessidade do órgão ou entidade descrita no edital.



FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Roteiro para elaboração de perguntas previamente ou criar um template a ser preenchido.



DECIDIR SOBRE A FASE DE DIÁLOGO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Diálogo

Nessa etapa a administração deve escolher, dentre as soluções discutidas na etapa de diálogo, aquela(s) que melhor atende(m) suas necessidades. A seleção de propostas seguirá para fase competitiva.

Essa decisão deve ser fundamentada em aspectos legais e técnicos das propostas analisadas.

Vale destacar que a Administração não tem obrigatoriedade de contratar após a conclusão da fase e do diálogo e pode selecionar mais de uma solução para fase competitiva.

Os registros e as gravações da fase de diálogo devem ser anexados aos autos do processo licitatório, observadas as obrigações de confidencialidade.



OBJETIVOS

Definir e divulgar a ou as soluções que atendem às necessidades do órgão ou entidade.



PUBLICAR O EDITAL

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Competitiva

Aqui é iniciada a fase competitiva do Diálogo com a publicação de um novo edital, contendo as especificações para a(s) solução(ões) selecionada(s) na etapa “Decidir sobre a Fase de Diálogo”.

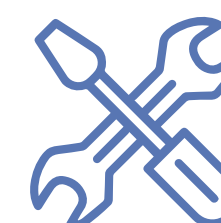
O edital deve apresentar também os critérios objetivos a serem utilizados para seleção da proposta mais vantajosa e abrir prazo, não inferior a 60 (sessenta) dias úteis, possibilitando que todos os licitantes pré-selecionados apresentem suas propostas.

O Termo de Referência deve ser anexado ao edital.



OBJETIVOS

Estabelecer e divulgar as especificações e os critérios objetivos para seleção da solução a ser contratada.



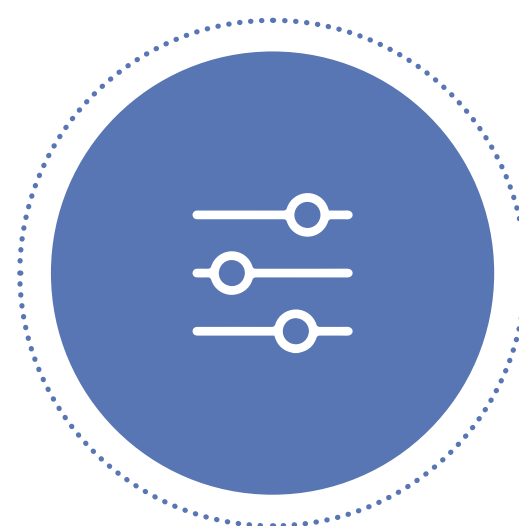
FERRAMENTAS SUGERIDAS

- Minuta do Termo de Referência
- Minuta do Edital.



DICAS

- Usar site do Diálogo Competitivo para publicar e comunicar-se com os licitantes.



SOLICITAR ESCLARECIMENTOS E AJUSTES

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Competitiva

Após a publicação do edital e a apresentação das propostas pelos licitantes, o órgão ou entidade pode solicitar esclarecimentos ou ajustes nas propostas apresentadas.

Contudo, as solicitações de ajustes ou esclarecimentos não podem implicar discriminação ou distorção à concorrência entre as propostas dos licitantes.



OBJETIVOS

Coletar elementos para o correto entendimento das propostas e proporcionar aos licitantes oportunidades de ajustar suas propostas.



DICAS

- Usar site do Diálogo Competitivo para publicar e comunicar-se com os licitantes



DECLARAR PROPOSTA VENCEDORA

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Competitiva

Com o entendimento claro sobre as propostas apresentadas, a Administração deve declarar a proposta vencedora, considerando os critérios divulgados no início da fase competitiva que asseguram a contratação mais vantajosa como resultado.

A divulgação da proposta vencedora deve observar as obrigações de confidencialidade aplicáveis.



OBJETIVOS

Definir e divulgar a proposta vencedora do procedimento licitatório.



CELEBRAR CONTRATO DE FORNECIMENTO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Competitiva

Nessa etapa a Administração celebra o contrato com a (as) empresa (s) ou consórcio que apresentou a proposta declarada vencedora da fase competitiva.



OBJETIVOS

Firmar contrato com a (as) empresa (s) ou consórcio que apresentou a proposta declarada vencedora da fase competitiva.



GERIR CONTRATO DE FORNECIMENTO

TRILHA DIÁLOGO COMPETITIVO | Competitiva

Nessa etapa devem ser realizados o acompanhamento da execução contratual e os pagamentos devidos.

considerando que a contratação para inovação deve pressupor o monitoramento de métricas e mitigação de riscos, que são inerentes ao processo inovativo.



OBJETIVOS

Assegurar a adequada execução do contrato, mitigando riscos e mantendo o equilíbrio da relação contratual.