

A ARQUITETURA DOS ACORDOS-QUADRO E OS PROCEDIMENTOS AUXILIARES DA LEI N° 14.133/21

ENTRE APROXIMAÇÕES, LIMITES E POSSIBILIDADES

Davidson Lopes Souza de Brito¹

Em contratações públicas, os nomes importam. Mas nem sempre revelam toda a estrutura que existe por trás deles. O direito brasileiro não possui, na Lei nº 14.133/2021, um procedimento auxiliar denominado “*acordo-quadro*”. Em seu lugar, o art. 78 enumera o credenciamento, a pré-qualificação, o procedimento de manifestação de interesse, o sistema de registro de preços e o registro cadastral. Nenhum deles, isoladamente, corresponde ao modelo dos *framework agreements*² encontrado em outros sistemas de contratação pública. Isso, contudo, talvez não encerre a questão.

Se, em vez de compararmos apenas os nomes dos institutos, observarmos aquilo que cada um deles é capaz de fazer, o quadro se torna mais interessante. O Sistema de Registro de Preços permite selecionar previamente fornecedores e estabelecer condições para contratações futuras. O credenciamento possibilita formar e manter uma base aberta de interessados aptos a contratar. A pré-qualificação antecipa a avaliação de fornecedores ou de bens e pode ser aproveitada em futuras licitações. O registro cadastral, por sua vez, reduz a necessidade de repetir verificações documentais. São funções distintas, mas algumas delas aparecem reunidas, sob diferentes arranjos, nos acordos-quadro utilizados internacionalmente.

¹ Advogado. Consultor. Especialista em Licitações Públicas e Contratos Administrativos.

² A expressão inglesa *framework agreements*, usual na literatura internacional sobre contratações públicas, corresponde à denominação “Acordos-Quadro” adotada na versão portuguesa da Diretiva 2014/24/UE e no direito português. Neste texto, adota-se a expressão “acordo-quadro”, seguindo essa terminologia. Cf. FRANCO NETO, Eduardo Grossi. Centralização de compras públicas no Brasil: análise comparativa dos modelos norte-americano e comunitário europeu de acordos-quadro com os procedimentos auxiliares da licitação da Nova Lei de Licitações n. 14.133/2021. Londrina: Thoth, 2023; UNIÃO EUROPEIA. Diretiva 2014/24/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro de 2014.

Essa aproximação é um dos pontos centrais desenvolvidos por Eduardo Grossi Franco Neto³ ao comparar o modelo brasileiro com as experiências norte-americana e europeia. Sua análise mostra que nossos procedimentos auxiliares já reproduzem diferentes funções encontradas nos acordos-quadro, mas o fazem separadamente e com menor flexibilidade para combinar fornecedores, demandas e novas disputas ao longo das contratações.

Daí surge uma pergunta aparentemente simples: *afinal, já temos acordos-quadro no Brasil?* A resposta parece ser: não exatamente. Mas temos várias de suas peças e devemos começar a experimentar novas formas de montá-las.

De maneira simplificada, um acordo-quadro estabelece previamente a estrutura dentro da qual futuras contratações poderão ocorrer. Em vez de a Administração realizar todo o percurso de uma nova licitação a cada necessidade, promove-se uma primeira etapa para definir fornecedores e condições aplicáveis durante determinado período, posteriormente, diante de uma demanda concreta, realiza-se a contratação derivada, usualmente denominada *call-off*.

Na Diretiva 2014/24/UE⁴, o acordo-quadro é definido como o ajuste celebrado entre uma ou mais autoridades adjudicantes e um ou mais operadores econômicos destinado a estabelecer os termos que regerão contratos futuros, especialmente quanto a preços e, quando apropriado, quantidades. Dependendo de como o acordo tenha sido estruturado, a contratação posterior pode decorrer das condições previamente fixadas ou envolver nova competição entre os operadores que dele façam parte.

Ronny Charles⁵ já chamava atenção, ao analisar a Diretiva europeia, para algo que vai além da simples técnica procedimental. O modelo rompe com uma percepção estritamente binária da contratação, de um mero encontro, ou seja, um órgão promovendo uma licitação para escolher um fornecedor, e abre espaço para compras centralizadas, contratações conjuntas e estruturas capazes de atender diferentes autoridades públicas. No acordo-quadro, a relação deixa de ser pensada apenas em função de uma contratação específica e passa a organizar também contratações que ainda irão surgir.

³ FRANCO NETO, Eduardo Grossi. Centralização de compras públicas no Brasil: análise comparativa dos modelos norte-americano e comunitário europeu de acordos-quadro com os procedimentos auxiliares da licitação da Nova Lei de Licitações n. 14.133/2021. 1. ed. Londrina: Editora Thoth, 2023.

⁴ UNIÃO EUROPEIA. Diretiva 2014/24/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro de 2014, relativa aos contratos públicos e que revoga a Diretiva 2004/18/CE. Jornal Oficial da União Europeia, L 94, 28 mar. 2014.

⁵ TORRES, Ronny Charles L. de. Paralelos entre a Diretiva 24/2014 da União Europeia e a legislação brasileira de licitações. Publicações da Escola Superior da AGU, Brasília, v. 9, n. 1, 2017.

Esse talvez seja o aspecto mais relevante para compreender o instituto. O acordo-quadro não é simplesmente uma forma diferente de realizar uma licitação. É uma arquitetura para contratações futuras. E arquiteturas admitem diferentes desenhos. Vale aqui a imagem empregada por Marcos Nóbrega ao comparar a Lei nº 14.133/21 a uma caixa de Lego, onde as peças são oferecidas pelo legislador, mas sua combinação depende da solução que se pretende construir.

Há modelos com um único fornecedor e outros com múltiplos fornecedores, estruturas nas quais praticamente todas as condições contratuais já estão definidas e outras que deixam elementos para o segundo momento, sistemas em que a contratação subsequente ocorre sem nova disputa e outros nos quais os fornecedores voltam a competir quando a necessidade concreta aparece.⁶ É essa flexibilidade de combinação que torna a comparação com os procedimentos auxiliares brasileiros especialmente interessante.

Se fosse necessário escolher, entre os institutos da Lei nº 14.133/2021, aquele que mais se aproxima dos acordos-quadro, o Sistema de Registro de Preços provavelmente ocuparia o primeiro lugar.

A aproximação é intuitiva para quem trabalha diariamente com compras públicas. Realiza-se um procedimento, registram-se preços e fornecedores e, durante a vigência da ata, contratações posteriores podem ser realizadas à medida que as necessidades aparecem. Não é preciso promover uma nova licitação para cada aquisição, e a Administração não é obrigada a consumir integralmente aquilo que estimou.

O Manual de Licitações e Contratos do TCU⁷ define o SRP como um conjunto de procedimentos destinado ao registro formal de preços para serviços, obras, aquisição e locação de bens, visando a contratações futuras. O Tribunal destaca sua utilidade sobretudo para demandas permanentes ou frequentes, situações em que o quantitativo não possa ser previamente definido com precisão e contratações com entregas parceladas. Utilizado adequadamente, o modelo pode reduzir esforços administrativos e permitir ganhos de escala, inclusive mediante atendimento das necessidades de diferentes organizações a partir de um mesmo certame.

⁶ O texto *Compras públicas centralizadas em situações de emergência e calamidade pública*, ao examinar essas possibilidades, demonstra justamente a variedade de combinações possíveis entre abertura, número de fornecedores e existência ou não de competição na contratação subsequente. FIUZA, Eduardo P. S.; SANTOS, Felipe Vilaça Loureiro; LOPES, Virginia Bracarense; MEDEIROS, Bernardo Abreu de; SANTOS, Franklin Brasil. *Compras públicas centralizadas em situações de emergência e calamidade pública*. Brasília: Ipea, 2020. Texto para Discussão, n. 2575. DOI: 10.38116/td2575.

⁷ TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO (Brasil). *Licitações & contratos: orientações e jurisprudência do TCU*. 5. ed. Brasília, DF: TCU, Secretaria-Geral da Presidência, 2025. Versão on-line atualizada em 29 ago. 2025.

A semelhança, contudo, não significa identidade. Em um artigo publicado em 2025, Ronny Charles⁸ propõe uma comparação particularmente útil, afirmando que o SRP brasileiro, tal como tradicionalmente utilizado, aproxima-se de um acordo-quadro fechado, porque a formação da ata encerra, como regra, o ingresso de novos fornecedores, e completo, porque a ata, em conjunto com os demais instrumentos da contratação, já estabelece os termos e condições que regerão as futuras aquisições. Surgida a necessidade, ela é dirigida ao fornecedor registrado segundo aquelas condições.

Essa característica explica simultaneamente a força e a limitação do nosso modelo. A ata oferece previsibilidade. Para muitos objetos, isso é exatamente aquilo de que a Administração precisa, ou seja, preço registrado, quantidade máxima delimitada, fornecedor conhecido e possibilidade de contratar quando a demanda surgir.

O problema aparece quando o mercado que existia na data da licitação deixa de ser exatamente o mesmo meses depois. Quando o preço registrado, formado a partir das condições existentes naquele momento, custos dos insumos, oferta, demanda, câmbio, logística, concorrência e até tecnologia disponível, passa a conviver com uma realidade distinta, a estabilidade oferecida pela ata pode deixar de refletir as melhores condições que o mercado passou a oferecer.

Imagine um objeto cujo preço oscile rapidamente, uma solução tecnológica que passe por sucessivas atualizações ou um mercado no qual novos fornecedores entrem com frequência. A ata continuará oferecendo segurança, mas essa mesma estabilidade pode significar menor capacidade de capturar as transformações ocorridas depois de sua formação.

É aqui que a diferença de arquitetura começa a aparecer. Em determinadas modelagens de acordos-quadro com múltiplos fornecedores, a primeira disputa não precisa decidir definitivamente quem receberá todas as futuras demandas. Ela pode definir quem estará habilitado a disputar essas demandas. Quando a necessidade surgir, abre-se uma competição simplificada entre aqueles fornecedores para decidir quem executará aquela contratação específica.

Eduardo Fiuza, Felipe Vilaça, Virginia Bracarense Lopes, Bernardo Abreu e Franklin Brasil Santos, no estudo anteriormente citado, propuseram a adoção de acordos-quadro

⁸ TORRES, Ronny Charles L. de. Adesão e limites à discricionariedade de autorização pelo órgão gerenciador. Ronny Charles, 13 jan. 2025. Acesso em: 13 ago. 2026.

multifornecedores no Brasil e apresentaram alternativas de implementação por meio do Siasg/Comprasnet, de marketplace ou da combinação de ambos. Embora formulada no contexto das dificuldades de abastecimento evidenciadas pela pandemia de Covid-19, a proposta evidencia uma possibilidade de estruturação mais flexível, com múltiplos fornecedores e competição em dois estágios.⁹

Essa flexibilidade, contudo, não permite transformar centralização em sinônimo automático de economia. Os mesmos autores alertam para os riscos que uma agregação excessiva pode produzir sobre a concorrência, inclusive pela concentração do mercado. Eduardo Grossi¹⁰, por sua vez, chama atenção para o possível efeito inverso da economia de escala, melhor dizendo, quantitativos superestimados e pouco executados podem elevar preços e reduzir a confiança dos fornecedores nas estimativas futuras, além disso, um preço unitário menor não significa necessariamente menor custo total quando entram na conta logística e distribuição. Ganhos de escala, portanto, são uma possibilidade da centralização, e não uma consequência automática dela.

Portanto, a diferença não é entre um sistema “moderno” e outro “atrasado”. A pergunta correta é: *quanto de flexibilidade a natureza daquele mercado exige?*

Não obstante, se o sistema de registro de preço se aproxima do acordo-quadro pela capacidade de preparar contratações futuras, o credenciamento traz outra característica importante, qual seja, a abertura permanente aos interessados.

A Lei nº 14.133 determina que o edital de chamamento seja mantido disponível de modo a permitir o cadastramento permanente de novos interessados. Na redação original da Lei, em seu art. 79, o credenciamento podia ser utilizado para contratações paralelas e não excludentes, seleção a critério de terceiros ou mercados fluidos.

Essa lógica é bastante diferente daquela encontrada na ata tradicional de registro de preços. A fotografia não precisa ser tirada uma única vez. Enquanto permanecerem satisfeitas as

⁹ FIUZA, Eduardo P. S.; SANTOS, Felipe Vilaça Loureiro; LOPES, Virginia Bracarense; MEDEIROS, Bernardo Abreu de; SANTOS, Franklin Brasil. Compras públicas centralizadas em situações de emergência e calamidade pública. Brasília: Ipea, 2020. Texto para Discussão, n. 2575. DOI: 10.38116/td2575.

¹⁰ FRANCO NETO, Eduardo Grossi. Centralização de compras públicas no Brasil: análise comparativa dos modelos norte-americano e comunitário europeu de acordos-quadro com os procedimentos auxiliares da licitação da Nova Lei de Licitações n. 14.133/2021. 1. ed. Londrina: Editora Thoth, 2023.

condições fixadas pela Administração, novos interessados podem ingressar no ambiente de contratação.

Há, entretanto, uma diferença fundamental. No credenciamento tradicional, a Administração não estrutura necessariamente uma segunda competição entre os credenciados para descobrir quem apresentará a melhor proposta em cada oportunidade. O instituto foi concebido justamente para situações em que selecionar um único contratado mediante competição não é adequado, permitindo, conforme o caso, a contratação de vários credenciados, a escolha por terceiros ou a atuação em mercados de preços fluidos. O Manual do TCU¹¹ destaca essa característica e a necessidade de critérios objetivos para distribuição das demandas quando não seja possível contratar todos simultaneamente.

Em outras palavras, o credenciamento resolve muito bem um problema que o sistema de registro de preços tradicional não resolve, o qual seria como manter aberta a entrada de fornecedores. Mas, isoladamente, ele não resolvia por completo outra questão típica de certas arquiteturas dos acordos-quadro: como fazer esses fornecedores competirem novamente por uma demanda concreta de forma rápida e simplificada.

Essa distinção é importante porque revela uma característica curiosa do sistema brasileiro. Temos instrumentos capazes de desempenhar funções semelhantes às encontradas nos acordos-quadro, porém essas funções foram historicamente alocadas em procedimentos diferentes.

Falando sobre outro procedimento auxiliar, a pré-qualificação tem a capacidade de selecionar hoje para competir amanhã. Na pré-qualificação acrescenta outra peça em nossa arquitetura. Pela Lei nº 14.133/2021, ela pode ser utilizada para selecionar previamente licitantes que reúnam determinadas condições de habilitação ou bens que atendam às exigências técnicas e de qualidade estabelecidas pela Administração. O procedimento permanece aberto à inscrição de interessados e uma única pré-qualificação pode servir para uma ou mais licitações futuras compatíveis. A própria Lei admite que essas licitações posteriores sejam restritas aos licitantes ou bens pré-qualificados.

Para quem atua na prática, a utilidade é facilmente perceptível. Determinadas verificações não precisam ser repetidas em cada disputa. A Administração pode antecipar a análise da

¹¹ TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO (Brasil). Licitações & contratos: orientações e jurisprudência do TCU. 5. ed. Brasília, DF: TCU, Secretaria-Geral da Presidência, 2025. Versão on-line atualizada em 29 ago. 2025.

capacidade do fornecedor ou da qualidade do produto e, quando surgir a contratação, concentrar esforços naquilo que efetivamente ainda precisa ser decidido.

Há aí uma aproximação relevante com a lógica dos acordos-quadro, pensando em separar a formação de um ambiente qualificado da disputa relacionada à necessidade concreta. Mas novamente encontramos uma peça, e não o edifício inteiro.

A pré-qualificação não registra, por si só, o preço da futura contratação nem estabelece todas as condições comerciais que regerão um conjunto de contratos. Tampouco converte automaticamente a contratação posterior em um *call-off* simplificado. O fornecedor pode estar previamente qualificado e, ainda assim, a Administração precisará realizar a futura licitação segundo o regime aplicável. Eduardo Grossi¹² identifica justamente nessa segunda etapa um dos limites da aproximação entre a pré-qualificação brasileira e os acordos-quadro.

O registro cadastral ocupa posição ainda mais instrumental. Ele pode reduzir repetição documental e alimentar outros procedimentos, mas não seleciona por si só a melhor proposta, não fixa preços e não estabelece a disciplina das futuras contratações. Sua relevância está menos em substituir qualquer dos instrumentos anteriores e mais em fornecer a infraestrutura de dados capaz de fazê-los funcionar melhor. A própria Lei nº 15.266/2025 reforçou essa perspectiva ao vincular as condições de admissão e permanência no SICX ao registro cadastral unificado disponível no PNCP.

Vista desse modo, a Lei nº 14.133 parece oferecer uma caixa de ferramentas interessante: SRP, credenciamento, pré-qualificação, registro cadastral, catálogo eletrônico, centralização e plataformas digitais. Mais recentemente, o SICX acrescentou uma nova peça a esse conjunto. O problema é que ter boas ferramentas não significa necessariamente possuir uma arquitetura que permita utilizá-las de forma integrada.

O que ainda falta? Talvez seja justamente aqui que a comparação com os acordos-quadro se torne mais útil ou talvez um chamado a inovação. Não para concluir que o Brasil deveria simplesmente copiar um instituto estrangeiro e acrescentar um novo nome ao art. 78. Nem para sugerir que SRP, credenciamento ou pré-qualificação sejam inadequados. Cada um deles responde

¹² FRANCO NETO, Eduardo Grossi. Centralização de compras públicas no Brasil: análise comparativa dos modelos norte-americano e comunitário europeu de acordos-quadro com os procedimentos auxiliares da licitação da Nova Lei de Licitações n. 14.133/2021. 1. ed. Londrina: Editora Thoth, 2023.

a problemas específicos e pode oferecer resultados excelentes quando corretamente utilizado. A diferença está na capacidade de combinar funções dentro de uma mesma estrutura de contratação.

É justamente nessa capacidade de combinar etapas e funções que reside uma das maiores virtudes dessas arquiteturas. Nem tudo precisa ser decidido no mesmo momento, a Administração pode organizar previamente o universo de fornecedores e algumas condições da contratação, deixando para a necessidade concreta aquilo que depende do mercado, do preço ou das circunstâncias então existentes. Em vez de repetir integralmente uma nova seleção a cada demanda, preserva-se espaço para uma disputa mais simples e atualizada, ajustada às características do objeto e à dinâmica do mercado.

É importante fazer aqui uma ressalva conceitual. Na Diretiva 2014/24/UE, acordo-quadro e sistema de aquisição dinâmico são instrumentos distintos, tratados, respectivamente, nos arts. 33 e 34. Portanto, não seria rigoroso simplesmente equipará-los. A comparação, entretanto, continua útil porque ambos revelam possibilidades de contratação em etapas e porque o sistema dinâmico evidencia de forma ainda mais clara a possibilidade de manutenção de um ambiente aberto a novos operadores.

O ponto central, portanto, não está apenas na seleção inicial. Está no que acontece depois dela. É relativamente fácil reconhecer as peças brasileiras da primeira etapa: registrar, credenciar, cadastrar, pré-qualificar. Mais difícil tem sido construir uma segunda etapa suficientemente simples, competitiva, atualizável e digital para transformar aquela preparação em contratação concreta sem recomeçar boa parte do caminho.

Para um advogado, essa discussão pode parecer essencialmente procedimental. Para quem trabalha com economia, ela envolve custos de transação, incentivos e preservação da concorrência. Para a engenharia, passa por padronização, desempenho e capacidade de manter soluções tecnicamente atualizadas. Para a contabilidade e a gestão, envolve previsibilidade, execução da despesa, dados confiáveis e controle. A arquitetura somente funciona quando essas dimensões conseguem conversar.

Talvez seja por isso que a tecnologia tenha se tornado peça tão importante desse debate. Um *marketplace* público eficiente não consiste apenas em colocar na internet o mesmo processo que antes tramitava no papel. Digitalizar a burocracia não significa necessariamente redesenhar a contratação. A transformação ocorre quando a plataforma permite organizar fornecedores,

padronizar objetos, atualizar informações, comparar propostas e converter necessidades concretas em compras com menos custos de transação.

E é nesse ponto que surge o capítulo mais recente dessa história. O SICX pode ser uma tentativa de recombinação das peças. Em novembro de 2025, a Lei nº 15.266 alterou a Lei nº 14.133/2021 e acrescentou ao art. 79 uma quarta hipótese de credenciamento, o comércio eletrônico, destinado à contratação de bens e serviços comuns padronizados ofertados no Sistema de Compras Expressas — SICX.

A mesma lei determinou que a regulamentação disciplinasse, entre outros aspectos, as condições de admissão e permanência de fornecedores, inclusão de bens e serviços, formação e alteração dos preços, entrega, utilização da plataforma, pagamento e sanções. Também incorporou o SICX às funcionalidades relacionadas ao PNCP.

A alteração é pequena quando observada apenas pelo número de dispositivos incluídos. Sob a perspectiva da arquitetura das compras públicas, porém, pode ser bem mais relevante. Isso porque o SICX aproxima, dentro de uma mesma lógica, elementos que até então estavam espalhados pelo sistema, sejam eles, credenciamento permanente, cadastro de fornecedores, padronização de bens e serviços, catálogo eletrônico, formação ou atualização de preços e contratação em ambiente digital.

Em texto publicado recentemente, intitulado *O que esperar quando você está esperando... o SICX?*¹³, já examinamos o período que separa a criação legislativa do Sistema de Compras Expressas de sua efetiva implementação.

Naquela oportunidade, registramos que a regulamentação federal ainda estava em construção e que, paralelamente, entes subnacionais começavam a desenvolver experiências próprias, revelando que o SICX poderia não chegar ao mesmo tempo nem assumir exatamente a mesma forma em todo o país.

Para a análise proposta neste artigo, uma dessas experiências merece atenção especial. Pernambuco, ao instituir o SICX-PE pelo Decreto nº 61.018/2026, estruturou um ambiente que reúne credenciamento, catálogo de bens e serviços, ingresso de novos interessados e

¹³ BRITO, Davidson Lopes Souza de. O que esperar quando você está esperando... o SICX? Desafios, receios e preparativos para a revolução das compras públicas. Ronny Charles, 23 jul. 2026. Disponível em: <https://ronnycharles.com.br/o-que-esperar-quando-voce-esta-esperando-o-sicx/>

oportunidades de negócio, prevendo ainda pedido de cotação para a seleção das melhores propostas diante de uma contratação específica.

A modelagem chama atenção justamente porque aproxima 02 (duas) funções que, historicamente, aparecem relativamente separadas no sistema brasileiro: a formação de um universo aberto de fornecedores e uma etapa competitiva vinculada à demanda concreta.

Essa combinação não permite afirmar que o SICX-PE seja, simplesmente, um acordo-quadro sob outra denominação. Mas oferece um exemplo particularmente interessante para o raciocínio desenvolvido até aqui, qual seja, algumas das peças existentes no direito brasileiro começam a ser articuladas dentro de uma mesma arquitetura. A possibilidade de revisão do catálogo, de ingresso de fornecedores e de realização de novas cotações conforme surjam as necessidades mostra que a aproximação com modelos mais dinâmicos pode ocorrer menos pela importação de um novo instituto e mais pela recombinação daqueles que já possuímos.

Não significa que o SICX seja simplesmente um “acordo-quadro brasileiro”. Essa conclusão seria precipitada e apagaria diferenças jurídicas importantes. Significa algo mais interessante, em nosso sentir, o sistema brasileiro começa a experimentar a recombinação de funções que durante muito tempo permaneceram distribuídas entre instrumentos diferentes.

Voltamos, então, à pergunta inicial: *afinal, já temos acordos-quadro no Brasil?* Se a pergunta exigir identidade jurídica e estrutural com os modelos estrangeiros, a resposta continua sendo negativa. Mas, se o olhar se deslocar para as funções desempenhadas, o cenário é mais complexo.

O SRP oferece a base para contratações futuras e agregação de demandas. O credenciamento permite formar um universo permanentemente aberto de fornecedores. A pré-qualificação antecipa a avaliação de capacidade ou qualidade e pode servir a várias contratações. O registro cadastral cria infraestrutura informacional. E o SICX começa a explorar a possibilidade de integrar cadastro, credenciamento, catálogo, preços e seleção eletrônica para necessidades concretas. Temos, portanto, várias peças conhecidas.

O desafio talvez não seja criar mais uma. Importar literalmente o acordo-quadro, acrescentando uma nova denominação à legislação brasileira, poderia ampliar o repertório da Administração, mas também correria o risco de simplesmente adicionar outro instituto a um

sistema já complexo. Antes disso, parece valer a pena investigar até onde a regulamentação, a tecnologia e novas modelagens conseguem fazer os instrumentos existentes trabalharem juntos.

Nesse sentido, a Lei nº 14.133/2021 acabou por distribuir entre diferentes procedimentos auxiliares funções que outros sistemas conseguem concentrar ou combinar em estruturas mais flexíveis. A Lei nº 15.266/2025 e as primeiras experiências com o SICX sugerem que algumas dessas peças começam a ser novamente aproximadas. Os próximos anos mostrarão se essa recombinação será suficiente.

Talvez seja possível chegar funcionalmente muito perto de determinadas vantagens dos acordos-quadro sem importar integralmente o instituto. Talvez a experiência revele lacunas que somente uma alteração legislativa possa superar. Em qualquer dos casos, o debate não deveria começar pela pergunta sobre qual modelo estrangeiro copiar, mas por outra, mais útil à gestão pública: *que arquitetura permite comprar melhor, com competição, segurança e menor custo de transação?*

No fim, a discussão sobre acordos-quadro talvez seja menos sobre criar um novo procedimento e mais sobre mudar a maneira como enxergamos os que já temos. Porque uma boa arquitetura não se reconhece pela quantidade de peças disponíveis, mas pela capacidade de fazê-las trabalhar juntas.