

# Diálogo Competitivo nas contratações de inovação tecnológica

**André Luís Vieira**

Advogado e Consultor. Doutorando em Direito na Universidade de Coimbra.

*É impossível estabelecer um diálogo racional com alguém a respeito de crenças e conceitos que não foram adquiridos por meio da razão.*

(Carlos Ruiz Zafón)

---

**Resumo:** O artigo examina o diálogo competitivo como procedimento negocial em espécie vocacionado à adjudicação de contratos públicos formal e materialmente complexos, com ênfase nas contratações orientadas ao desenvolvimento de soluções inovadoras e ao enfrentamento de incertezas tecnológicas, financeiras e jurídico-procedimentais. Sustenta-se que, nesses domínios, a procedimentalidade não se reduz aos mecanismos de controle, operando como metodologia institucional de governança do risco e de redução de assimetrias informacionais, ao permitir que a Administração refine necessidades, requisitos e métricas de desempenho em interação isonômica com o mercado, sem que isso implique delegação do planejamento. A análise descreve a arquitetura tridimensional do instituto (seleção, diálogo e adjudicação), explora suas vantagens na identificação de barreiras à entrada, restrições regulatórias e pontos críticos de financiabilidade, além de explicitar as salvaguardas essenciais para preservar concorrência. Em perspectiva comparada, discute-se a europeização do contrato administrativo e a diversidade de modelos nacionais no âmbito da União Europeia, bem como a tensão teleológica que limita a convergência transatlântica: de um lado, a integração do mercado interno e a não discriminação; de outro, a lógica do *best value* e a flexibilidade estratégica do comprador público norte-americano. Conclui-se que o diálogo competitivo, quando conduzido sob formalismo moderado, isonomia e rastreabilidade decisória, constitui instrumento relevante de modernização das práticas licitatórias e de viabilização de projetos públicos de elevada complexidade tecnológica.

**Palavras-chave:** Diálogo competitivo. Contratações públicas de inovação. Contratos complexos. Governança do risco. Procedimento negocial. União Europeia.

**Sumário:** **1** Considerações iniciais – **2** A funcionalização do diálogo competitivo nas contratações de tecnologias – **3** Faseamento procedimental – **4** Aspectos de direito comparado: a perspectiva europeia – **5** Considerações finais – Referências

---

## 1 Considerações iniciais

A contratação pública, especialmente quando dirigida à obtenção de bens e serviços padronizados, habituou-se a ser pensada sob o signo da racionalidade declarativa, na qual a Administração Pública contratante define *ex ante* o objeto, impõe os requisitos e

submete o mercado ao jogo competitivo, cujo mérito consiste em selecionar, por critérios objetivos previamente fixados, a proposta economicamente mais vantajosa. Essa matriz, legalmente consagrada e indispensável ao cotidiano das aquisições públicas, revela, contudo, limites estruturais quando o Estado se desloca do terreno da contratação de bens e serviços comuns para a esfera da inovação. Dito de outra forma, para contratações em que a solução não se encontre plenamente disponível no mercado, o objeto se apresentará tecnicamente indeterminado em aspectos relevantes e o risco tornar-se-á componente constitutivo do contrato.

É precisamente nesse contexto que se impõe o repensar da função procedimental das contratações públicas. Em contratações complexas, notadamente aquelas voltadas ao desenvolvimento de novas tecnologias, o procedimento não pode ser reduzido a ritual de verificação formal. Este passa a operar como mecanismo de construção de conhecimento, apto a alinhar, sob parâmetros de isonomia e justificabilidade, as necessidades públicas complexas com as capacidades e potencialidades dispersas do mercado fornecedor. O diálogo competitivo emerge, nesse horizonte, como espécie de procedimento competitivo-negocial destinada a mitigar riscos e a enfrentar obstáculos formais. Dentre tais óbices, destacam-se: (i) a incapacidade de definir, com suficiência técnica, requisitos ótimos; (ii) a insuficiência de competências internas para avaliar o que o mercado oferece; (iii) dificuldades de dimensionamento dos custos de contratação; e (iv) eventuais restrições concorrenciais e regulatórias, a condicionar o desenho do contrato.

Portanto, o presente artigo tem por objetivo examinar o diálogo competitivo como técnica procedimental vocacionada à adjudicação de contratos de elevada complexidade tecnológica, explicitando sua racionalidade, suas fases e suas salvaguardas, situando-o no panorama comparado europeu e transatlântico. Sustenta-se, como premissa, que o incremento do diálogo com o mercado não representa delegação do planejamento nem renúncia à função diretora da Administração, mas como forma de planejamento adaptativo exigida pela própria natureza dos projetos de inovação.

Nesse sentido, a abertura dialógica não se traduz como sinônimo de informalidade. Muito ao contrário disso, reclama formalismo moderado, trilhas decisórias racionais e rastreáveis, proteção de informações sensíveis e disciplina rigorosa de igualdade de tratamento, sob pena de o método degradar-se em discricionariedade opaca ou em captura com vantagem competitiva indevida.

A exposição desenvolve, em sequência, (i) a justificativa funcional do instituto nas contratações de tecnologias, (ii) a descrição do procedimento em suas fases de seleção, diálogo e adjudicação, com ênfase nos limites de confidencialidade e de isonomia, e (iii) a discussão comparativa acerca da sua recepção na União Europeia — inclusive em sua interface com contratações de defesa — e das tensões constitucionais que condicionam qualquer pretensão de aproximação regulatória entre o modelo europeu e a lógica norte-americana de procedimentos competitivos negociais.

## 2 A funcionalização do diálogo competitivo nas contratações de tecnologias

A abordagem de contratação estratégica, notadamente usual na lógica norte-americana, emprestada aos contratos administrativos destinados ao desenvolvimento de novas tecnologias, independentemente de aplicação civil ou militar, envolve a utilização de procedimentos contratuais capazes de proporcionar flexibilidade e oportunidades adicionais para negociar com fornecedores potenciais.<sup>1</sup> Sob esse prisma, destaca-se o diálogo competitivo como espécie de procedimento competitivo negocial destinado à mitigação de riscos envolvidos na contratação de projetos complexos, típica de todos os objetos que tenham por escopo a inovação tecnológica.<sup>2</sup>

Este procedimento é especialmente útil nesses projetos, nos quais as autoridades contratantes, frequentemente, encontram obstáculos técnicos para definir os requisitos mais aptos à satisfação das necessidades públicas ou mesmo quando não se dispõe do conjunto de competências suficientes para avaliar o que os fornecedores potenciais são capazes de oferecer, em termos de soluções técnicas, financeiras e jurídicas.<sup>3</sup> Portanto, a racionalidade do diálogo competitivo visa alinhar as complexas

<sup>1</sup> ESTADOS UNIDOS. National Archives and Records Administration. *Code of Federal Regulations: displaying title 48*, up to date as of 9/11/2024. Título 48 emendado em 9/04/2024. Disponível em: <https://www.ecfr.gov/current/title-48/chapter-1/subchapter-C/part-15/subpart-15.2/section-15.201>. Confira-se: “(a) Exchanges of information among all interested parties, from the earliest identification of a requirement through receipt of proposals, are encouraged. Any exchange of information must be consistent with procurement integrity requirements. Interested parties include potential offerors, end users, Government acquisition and supporting personnel, and others involved in the conduct or outcome of the acquisition. [...] (c) Agencies are encouraged to promote early exchanges of information about future acquisitions. An early exchange of information among industry and the program manager, contracting officer, and other participants in the acquisition process can identify and resolve concerns regarding the acquisition strategy, including proposed contract type, terms and conditions, and acquisition planning schedules; the feasibility of the requirement, including performance requirements, statements of work, and data requirements; the suitability of the proposal instructions and evaluation criteria, including the approach for assessing past performance information; the availability of reference documents; and any other industry concerns or questions”.

<sup>2</sup> Cfr. THIAGO MARRARA. *O “diálogo competitivo” como modalidade licitatória e seus impactos*. São Paulo: Faculdade de Direito de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, 2017. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002902922>; e R. WILKINSON *et al.* *Public procurement for research and innovation*, *op. cit.*, 2005.

<sup>3</sup> Segundo GUILHERME F. DIAS REISDORFER: “Um primeiro grande desafio consiste em compatibilizar os objetivos de política normativa em torno das licitações públicas, admitindo-se lógicas distintas de licitação conforme as características de cada contrato. Contratações mais simples demandam padronização e objetividade para fins de eficiência nos diversos estágios de atuação estatal – seja no âmbito administrativo, seja na fase de controle dos atos praticados. Em contraponto, contratações mais complexas consomem elevado grau de recursos e sujeitam todos os envolvidos a maiores riscos. Nessa condição, tendem a demandar maior flexibilidade para a atuação administrativa e espaços decisórios mais amplos no decorrer do procedimento para lidar com os problemas em concreto. Especialmente nesses casos, supor a autossuficiência do gestor público e impedir interações com o mercado tende a ser um receituário artificial e irrealista, que acaba por ampliar os riscos ao próprio Estado em relação à obtenção de contratações insatisfatórias” (Citação de GUILHERME F. DIAS REISDORFER. *Diálogo competitivo: o regime da Lei nº 14.133/21 e suas aplicações às licitações de contratos de concessão e parcerias público-privadas*. Belo Horizonte: Fórum, 2022. pp. 22–23).

necessidades de desenvolvimento de soluções a cargo das autoridades contratantes com as capacidades e potencialidades oferecidas pelo mercado fornecedor.<sup>4</sup>

Desta forma, o diálogo competitivo não é indicado para contratações consideradas comuns ou regulares. Sua aplicação se restringe a casos nos quais a necessidade de adaptação incremental de soluções disponíveis e especificações técnicas demandam a definição precisa de requisitos técnicos, logísticos e industriais (RTLI) pela Administração. Por conseguinte, o diálogo competitivo é aplicável em contratações que envolvem inovações tecnológicas, ou quando a Administração Pública precisa definir e identificar alternativas técnicas que atendam às necessidades públicas complexas.

O incremento do diálogo com o mercado promove a identificação de aspectos fundamentais às contratações públicas de inovação, como os principais riscos envolvidos, as barreiras à entrada de novos agentes econômicos, pontos críticos de financiabilidade, restrições regulatórias e limitação de escopo técnico. A adoção dessa modalidade licitatória justifica-se, pois, pela necessidade de inovação nos processos de licitação para produzir contratações mais eficientes.

Modelos licitatórios rígidos são incapazes de capturar a propositura de aperfeiçoamentos técnico-procedimentais com apoio do mercado ou, ainda, de neutralizar problemas crônicos de planejamento não solucionados por mecanismos tradicionais. Contudo, importa esclarecer que tal enfoque dialógico não representa hipótese de delegação ou renúncia administrativa do planejamento contratual, mas apenas uma forma de abordagem adaptativa, essencial para contratações complexas que exigem métodos distintos dos aplicados em aquisições mais simples e cotidianas.<sup>5</sup>

Por óbvio, a lógica do diálogo competitivo se mostra incompatível com a rigidez procedimental, recomendando a postura do formalismo moderado, inerente a níveis mais amplos de riscos decorrentes das incertezas justificadoras de sua escolha como modalidade adequada para este tipo de contratação. Assim, a inter-relação e transdisciplinaridade envolvidas no processo abrem caminho para maior interação entre a

<sup>4</sup> MIEKE HOEZEN/JOHN VAN RUTTEN/HANS VOORDIJK/GEERT DEWULF. "Towards better customized service-led contracts through the competitive dialogue procedure", *Construction Management and Economics*, vol. 28, n. 11, 2010, pp. 1177–1186. DOI: 10.1080/01446193.2010.506517.

<sup>5</sup> Conforme GUILHERME F. DIAS REISDORFER: "Ao recepcionar a figura do diálogo competitivo, tal como ela tem sido empregada em outros países, a Lei nº 14.133/2021 reflete uma política legislativa de licitações públicas mais diversificada e abrangente do que a existente na Lei nº 8.666/1993, que não afasta a diretriz de objetividade aplicável à generalidade das contratações, mas admite que essa lógica, particularmente propícia para a aquisições simples e cotidianas, não pode ser aplicada de forma rigorosa e sem adaptações para contratações mais complexas, com características que suscitam providências e métodos distintos. É para esse tipo de contratação que o diálogo competitivo se revela vocacionado. Daí se seguem implicações de ordem material (definição do escopo da licitação), procedimental (definição da forma de desenvolvimento da licitação) e também em nível organizacional (há de se formar equipe capacitada e efetivamente disponível para o desenvolvimento de licitações complexas, que demandarão capacidades criativas e de gestão peculiares ao longo do processo, e não simples operações de aplicação automática do edital). Em outras palavras, está em pauta uma discussão em torno do método de atuação administrativa em relação às contratações públicas. Está em pauta, também, uma discussão em torno do controle sobre essa atuação administrativa. (...)” (Citação de GUILHERME F. DIAS REISDORFER. *Diálogo Competitivo*, op. cit., 2022, p. 23).

ciência, tecnologia e inovação, seja para contratar objetos com tais características, seja para promover esses temas na seara das aquisições públicas.

Portanto, a adoção do diálogo competitivo emerge como estratégia fundamental para a modernização das práticas licitatórias, garantindo que as contratações públicas estejam alinhadas com as necessidades contemporâneas de inovação tecnológica e eficiência administrativa, promovendo o desenvolvimento tecnológico e a sustentabilidade econômico-financeira de forma integrada e eficaz.

### 3 Faseamento procedimental

O referido procedimento consiste em três fases sequenciais, a saber: i) Fase de Seleção; ii) Fase de Diálogo; iii) Fase de Adjudicação.<sup>6</sup> A primeira fase, na qual as necessidades públicas e requisitos da autoridade contratante são publicados em ato pré-contratual, bem como em documentos licitatórios com efeito vinculante ao certame, que detalham os critérios objetivos a serem utilizados na seleção da proposta economicamente mais vantajosa,<sup>7</sup> preferencialmente, mediante prévia realização de pesquisa de mercado.

A etapa seguinte, fase de diálogo, inicia-se com a instauração de comissão de seleção, composta por servidores públicos efetivos, eventualmente assessorados por consultores técnicos independentes, para a realização de reuniões com os licitantes previamente selecionados. Tal etapa permite à Administração avaliar as soluções disponíveis e escolher aquelas mais prováveis de atender às necessidades e requisitos apontados pela autoridade contratante, em face da ponderação entre critérios técnicos e custos de contratação.<sup>8</sup>

Diante da probabilidade de ocorrência de várias rodadas de discussão com todos os interessados, individualmente considerados, cada reunião deve ser pautada apenas por aspectos contratuais e pela discussão de soluções oferecidas especificamente

<sup>6</sup> Para GUILHERME REISDORFER, as três principais fases do diálogo são nominadas como: pré-seleção, diálogo propriamente dito e fase competitiva. Cfr. GUILHERME F. DIAS REISDORFER. *Diálogo competitivo*, op. cit., 2022, p. 24.

<sup>7</sup> Nesse sentido, o princípio da proposta mais vantajosa deve ser compreendido em sua composição com a isonomia, diferenciando a análise financeira da econômica e adotando uma forma de quantificação do custo da solução que considere diversos outros custos, atualmente negligenciados. Cfr., a respeito, LUCIANO ELIAS REIS. *Compras públicas inovadoras*, op. cit., pp. 33 e ss., 226–228; EDGAR GUIMARÃES. *Controle das licitações públicas*. São Paulo: Dialética, 2002, p. 38 e ss.; MARÇAL JUSTEN FILHO. *Comentários à Lei de Licitações e Contratações Administrativas: Lei 14.133/2021*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021; JOSÉ DOS SANTOS CARVALHO FILHO. *Manual de direito administrativo*. 17. ed. Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2007, pp. 209–210; e JOEL DE MENEZES NIEBUHR. *Licitação pública e contrato administrativo*. 5. ed. rev. e ampl. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2022, p. 343.

<sup>8</sup> Cfr. MIEKE HOEZEN/HANS VOORDIJK/GEERT DEWULF. “Contracting dynamics in the competitive dialogue procedure”, *Built Environment Project and Asset Management*, vol. 2, n. 1, 2012, pp. 6–24. DOI: 10.1108/20441241211235017; e REINO UNIDO. OGC/HM Treasury. *OGC/HMT guidance on competitive dialogue*. Norwich: UK Office of Government Commerce, UK HM Treasury, 2008.

pelo potencial fornecedor. Assim, não é lícito valer-se de ideias e soluções oferecidas por outros fornecedores nas rodadas de discussões, sem prévia anuência destes.<sup>9</sup>

Além disso, todos os fornecedores avaliados devem ser tratados de forma isonômica, sendo proibitivos quaisquer atos da autoridade contratante que possam oferecer a determinado licitante vantagem competitiva de nenhuma espécie. Após uma ou mais soluções adequadas terem sido identificadas, a fase de diálogo é concluída e, aos fornecedores das soluções potenciais, serão solicitados a submissão das propostas finais com base nas soluções debatidas na fase de diálogo.<sup>10</sup>

Já na fase de adjudicação do contrato, as empresas previamente selecionadas na fase do diálogo (*short list*) apresentam suas contrapropostas, buscando o refinamento negocial necessário para a solução seja escolhida pela Administração. Entretanto, durante esta fase, a comunicação entre a autoridade contratante e os licitantes é restrita para evitar distorções na competição ou introduzir efeito discriminatório. Não raro, há neste ponto do processo de contratação, a publicação de novo edital, especificando o objeto e as condições para a seleção da proposta mais vantajosa, levando em consideração critérios técnicos e financeiros objetivos.

Para tanto, o julgamento das propostas pode ser realizado considerando a técnica, o preço ou a ponderação entre ambos. Na possibilidade em que duas soluções sejam similares em termos técnicos, desde que devidamente motivado, o preço poderá ser levado em conta como critério de desempate. Portanto, as ofertas submetidas serão avaliadas com base nos critérios adjudicativos predefinidos e o contrato será adjudicado ao licitante com a melhor oferta válida.<sup>11</sup>

Logo, as grandes vantagens no manuseio do diálogo competitivo, como instrumento jurídico-contratual, repousam na flexibilidade processual, permitindo que a Administração contratante dialogue com os licitantes para desenvolver soluções personalizadas e mais adequadas às suas necessidades específicas. Tal flexibilidade procedimental proporciona um melhor tratamento dos riscos inerentes, além de possibilitar a obtenção de resultados mais eficientes e inovadores. Sob esse prisma, promove maior conformidade entre as necessidades administrativas e as possibilidades oferecidas pelo mercado, otimiza a compreensão das alternativas disponíveis, mitiga riscos e amplifica a eficácia das contratações.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> UNIÃO EUROPEIA. European Commission. *Explanatory note - competitive dialogue - classic directive*. 2005.

<sup>10</sup> REINO UNIDO. OGC/HM Treasury. *OGC/HMT guidance on competitive dialogue*, op. cit., 2008.

<sup>11</sup> UNIÃO EUROPEIA. European Commission. *Explanatory note - competitive dialogue*, op. cit., 2005. REINO UNIDO. Office of Government Commerce – HM Treasury. *Guidance on competitive dialogue*, op. cit., 2008ç e MIEKE HOEZEN/HANS VOORDIJK/GEERT DEWULF. “Contracting dynamics in the competitive dialogue procedure”, op. cit., 2012.

<sup>12</sup> *A contrario sensu*, para os licitantes, a principal desvantagem do diálogo competitivo reside no processo de negociação com a Administração Pública, na medida em que se exige habilidades persuasivas para demonstrar à comissão julgadora que as soluções oferecidas são as mais vantajosas para atender às necessidades públicas. Por essa razão, a restrição mais comum à aplicação desse instituto ocorre em contratações de bens

Assim sendo, essa modalidade de licitação contribui para incrementar a segurança jurídica, uma vez que busca soluções mais adequadas e claras por intermédio do diálogo transparente com os interessados. O diálogo competitivo tende a resultar em processos mais consistentes e estáveis, haja vista que dentre seus fundamentos, apresenta a concorrência, a transparência, a dialogicidade, a eficiência e a justiça processual como princípios essenciais.<sup>13</sup>

A sistematicidade dessa espécie de modelagem pré-contratual demanda, ao fim e ao cabo, uma cooperação estreita entre a Administração Pública e agentes privados visando satisfazer inúmeros interesses públicos. Destaca-se, nesse sentido, o objetivo nacional permanente de ampliação dos fatores determinantes de desenvolvimento econômico. A crescente complexidade dessas tarefas evidencia a insuficiência da atuação isolada da Administração Pública, reforçando a forte tendência ao estabelecimento de parcerias em inovação, as quais só produzirão resultados satisfatórios caso a relação público-privada seja orientada por concepção cooperativa e pela boa-fé contratual objetiva.<sup>14</sup>

Nesse aspecto, contratos de colaboração, concebidos como mecanismos para solucionar problemas complexos para conceber inovação, caracterizam-se por sua

---

e serviços de uso comum, que podem ser facilmente encontrados no mercado. Nesse sentido, ler GUILHERME F. DIAS REISDORFER: “Um primeiro aspecto positivo consiste em uma tendencial ampliação da competição. A ausência de limitação do número de candidatos pode ampliar as contribuições recebidas pela equipe responsável pela condução do processo, o que enriquecerá o diálogo com inputs de diversos agentes. Um segundo aspecto positivo é que a solução tende a evitar litigiosidade e riscos de questionamento relacionados com discussões em torno da ordem de classificação e preterições (o que, de todo modo, não afastará a possibilidade de discussões acerca da regularidade da fase de pré-seleção). A desvantagem consiste em impor relevante carga de trabalho para o ente contratante no tocante à condução do diálogo no caso de eventual ingresso de um grande número de interessados no certame. A maior quantidade de licitantes aptos a dialogar demandará maiores recursos” (Citação extraída de GUILHERME F. DIAS REISDORFER, *Diálogo competitivo*, op. cit., 2022, pp. 109-110).

<sup>13</sup> Cfr. JOEL DE MENEZES NIEBUHR. *Licitação pública e contrato administrativo*, op. cit., 2022, pp. 630–637; e GUILHERME F. DIAS REISDORFER. *Diálogo competitivo*, *idem*, pp. 25–60. Dentre os fundamentos e características decorrentes destes processos, a modalidade do diálogo competitivo visa garantir, primeiramente, a concorrência entre os potenciais contratantes, ao permitir que apresentem soluções criativas e inovadoras para atender às necessidades administrativas. Essa amplitude de competitividade pode levar às melhores soluções técnicas, ponderadas com preços mais baixos e aprimoramento da qualidade dos serviços. No tocante à transparência na condução do processo de contratação, para que todas as partes interessadas possam ter acesso às informações relevantes, faz-se necessário o tratamento equânime da divulgação de todas as informações relacionadas aos critérios de avaliação, à composição da comissão de licitação e aos requisitos técnicos. Ademais, permite que o órgão contratante da administração pública negocie com os potenciais contratantes para encontrar a melhor solução, diante da possibilidade de que seja realizada em diferentes fases do processo de contratação, facilitando-se que as partes discutam e ajustem os termos do contrato. A eficiência é outro princípio fundamental do diálogo competitivo, garantindo que a administração pública obtenha a melhor solução pelo menor custo possível, ao incluir como critério a redução de custos de transação, a melhoria da qualidade dos serviços e a maximização do valor para o orçamento público a ser destinado à contratação. Por fim, esta modalidade assegura a aplicação dos preceitos de justiça no processo de contratação, permitindo que todos os potenciais contratantes tenham as mesmas oportunidades e sejam avaliados com base em critérios objetivos e claros. Inclui-se entre as vantagens do instituto a garantia de que todos os licitantes recebam informações igualitárias, bem como de que a decisão final seja baseada em critérios objetivos e não discriminatórios.

<sup>14</sup> EGON BOCKMANN MOREIRA/FERNANDO VERNALHA GUIMARÃES. *Licitação pública: a Lei Geral de Licitação – LGL e o Regime Diferenciado de Contratação – RDC*. São Paulo: Malheiros, 2012, p. 90 e ss.

estrutura dialógica, introduzindo, ainda na fase pré-contratual, um ambiente em que a Administração selecionará seu futuro parceiro contratual. Esse estágio não buscará diretamente o acordo de vontades, mas propiciará desejável debate público e isonômico de pontos de vista diversos, a influenciar a formação da vontade contratualizada, aprimorando o planejamento e a modelagem contratual.

A adoção do diálogo competitivo revela, mediante o nível de permeabilidade do Estado ao diálogo com agentes privados, a maturidade necessária para ponderar riscos técnicos, jurídicos e orçamentários com os benefícios intrínsecos do desenvolvimento socioeconômico e tecnológico. Tal diálogo público-privado amplia a eficiência e a eficácia das ações estatais, viabilizando o financiamento de projetos públicos, especialmente em contextos de limitação orçamentária e risco tecnológico.<sup>15</sup>

#### 4 Aspectos de direito comparado: a perspectiva europeia

Sob a perspectiva da europeização do contrato administrativo, cabe pontuar que, à luz da necessidade percebida de aprimorar os processos de adjudicação de contratos complexos, a França já possuía, em sua legislação anterior a 2004, procedimento comparável ao diálogo competitivo atualmente em vigor. Nem o procedimento regular, disponível de forma geral na legislação francesa, tampouco os procedimentos por negociação eram considerados adequados para a contratualização de certos tipos de projetos complexos. Assim, o legislador sensibilizou-se pela introdução de novo procedimento nacional, visto como variante do concurso limitado da UE, que conferiu maior flexibilidade procedimental do que a versão mais geral do mesmo instituto, anteriormente adotada na legislação francesa.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Conforme citado por RAFAEL LIMA DE OLIVEIRA: “(...) Trata-se de situação em que o Estado deseja que o mercado desenvolva, no bojo do procedimento licitatório, aspectos tecnológicos ou técnicos de um bem, serviço ou obra de que a Administração Pública necessita. Esse é o caso em que não há no mercado solução disponível para a necessidade da Administração” (Citação de RAFAEL SÉRGIO LIMA DE OLIVEIRA. *O diálogo competitivo brasileiro*. Belo Horizonte: Fórum, 2021. p. 32).

<sup>16</sup> SYLVIA DE MARS/FRÉDÉRIQUE OLIVIER. “Competitive dialogue in France”. In: SUE ARROWSMITH/STEEN TREUMER (Orgs.). *Competitive dialogue in EU procurement*. Edição eletrônica. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. O aludido procedimento contratual francês de “aquisição complexa”, conhecido como *l'appel d'offres sur performances*, literalmente um “convite para licitações sobre desempenho”, em tradução livre, foi proposto pela primeira vez em um relatório da Comissão de Prevenção da Corrupção. Introduzido no ordenamento jurídico pelo Decreto nº 93-733, de 27 de março de 1993, e mantido no *Code des Marchés Publics* (CMP) de 2001, em seu Artigo 36. O instituto pode ser descrito como procedimento pelo qual as entidades adjudicantes definem um documento descritivo que estabelece os resultados verificáveis a serem obtidos ou as necessidades a serem satisfeitas. Os meios para alcançar os objetivos propostos são apresentados por cada candidato em sua proposta. Até 2010, a França foi a maior usuária do procedimento, ao concretizar, entre os anos de 2006 a 2009, 1.446 procedimentos de diálogo competitivo, com um aumento moderado no uso a cada ano analisado. A evolução dos procedimentos de contratação pública na França, exemplificada pelo *appel d'offres sur performances*, destaca a importância de mecanismos flexíveis e adaptáveis para lidar com projetos complexos. A comparação com o diálogo competitivo europeu evidencia a necessidade de procedimentos que permitam uma interação contínua e detalhada entre entidades adjudicantes e proponentes, garantindo a seleção das melhores soluções tecnológicas e a satisfação das necessidades públicas de maneira eficaz e transparente.

Em particular, a abordagem francesa de normatizar um procedimento separado para contratações formal e materialmente complexas, pode ser contrastada com o enfoque adotado para muitos contratos complexos no Reino Unido. A escolha britânica optou pelo desenvolvimento de prática semelhante à do diálogo competitivo, por intermédio de seu método de operar o procedimento negociado e orientado por diretrizes governamentais.<sup>17</sup>

Na mesma direção, é preciso destacar que a similitude entre o instituto em comento com o diálogo concorrencial português,<sup>18</sup> previsto no Código de Contratos Públicos (CCP), o qual seguiu, inicialmente, as diretrizes definidas pelo Parlamento Europeu, tendo sua origem no artigo 29 da Diretiva 2004/18/CE.<sup>19</sup> Com o advento da Diretiva 2014/24/UE, que revogou a Diretiva de 2004, ao atualizar as disposições a respeito do processo adjudicatório de contratos públicos no âmbito da União Europeia, a principal novidade repousou na obrigatoriedade de previsão do diálogo competitivo na legislação dos Estados Membros, visto que, anteriormente, sua adoção no ordenamento interno era facultativa.<sup>20</sup>

<sup>17</sup> REINO UNIDO. Office of Government Commerce – HM Treasury. *Competitive dialogue and competitive procedure with negotiation – guidance note*. 2021. Disponível em: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/60a388b7d3bf7f288b42370c/Competitive\\_dialogue\\_and\\_competitive\\_procedure\\_with\\_negotiation\\_guidance\\_note\\_May\\_2021.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/60a388b7d3bf7f288b42370c/Competitive_dialogue_and_competitive_procedure_with_negotiation_guidance_note_May_2021.pdf).

<sup>18</sup> Cfr. MARK KIRKBY. “O diálogo concorrencial”. In: PEDRO GONÇALVES (Org.). *Estudos de contratação pública*. Vol. 1. Coimbra: Coimbra Editora, 2008; e PEDRO TELLES. *Competitive dialogue in Portugal and Spain*. Tese (Doutorado). Nottingham: University of Nottingham, 2011. No ordenamento jurídico português, atualmente, o diálogo concorrencial está previsto no artigo 29 do CCP (Decreto-Lei 18/08). O referido comando normativo prevê que a entidade adjudicante poderá adotar o procedimento de negociação ou o diálogo concorrencial quando suas necessidades não possam ser satisfeitas sem a adaptação de soluções facilmente disponíveis ou quando os bens ou serviços incluírem a concepção de soluções inovadoras. Além disso, é aplicável quando não for objetivamente possível adjudicar o contrato sem negociações prévias, devido a circunstâncias específicas relacionadas com sua natureza, complexidade, modelagem jurídica e financeira, ou ainda, devido aos riscos associados, não sendo possível definir com precisão as especificações técnicas por referência a norma, homologação técnica europeia, especificações técnicas comuns ou referência técnica.

<sup>19</sup> PEDRO TELLES/LUKE BUTLER. “Public procurement award procedures in Directive 2014/24/EU”. In: FRANÇOIS LICHÈRE/ROBERTO CARANTA/STEEN TREUMER (Orgs.). *Novelties in the 2014 Directive on Public Procurement*. Copenhague: Djof Publishing, 2014. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2443438>. Com a promulgação da Diretiva 2014/24/UE, o procedimento competitivo com negociação foi incluído como alternativa ao diálogo competitivo. Ambos os procedimentos compartilham finalidades semelhantes e instrumentos jurídicos equivalentes, porém com nuances operacionais que os distinguem. No procedimento competitivo com negociação, exige-se uma licitação inicial como base para as negociações subsequentes, enquanto no diálogo competitivo tal exigência inexistente. Por essa razão, o procedimento negociado impõe à entidade adjudicante uma maior especificidade quanto às suas necessidades e requisitos já na fase inicial, diferindo do diálogo, onde a definição de tais aspectos é amadurecida ao longo do processo. Outra distinção importante consiste na circunstância de que, no procedimento competitivo com negociação, o critério de adjudicação pode basear-se no menor preço ou no custo do ciclo de vida, ampliando as opções de escolha para a Administração Pública. De toda forma, a utilização de procedimentos que permitem a negociação com fornecedores, seja com procedimento competitivo com negociação, seja com diálogo concorrencial, constitui estratégia essencial para a concretização de projetos complexos. Tais modalidades conferem maior flexibilidade e adaptabilidade, atendendo às exigências específicas de contratos de alta complexidade. Além disso, promovem a inovação e a eficiência, valores exigidos da Administração Pública contemporânea.

<sup>20</sup> Conforme citado por GUILHERME F. DIAS REISFORDER: “(...) Em um primeiro momento, o seu uso foi pautado pelas regras da Diretiva 2004/18/CE. Essa Diretiva veio a ser sucedida pela Diretiva 2014/24/UE, que manteve a figura do diálogo competitivo e aprimorou a sua disciplina. Em seguida foi editada a Diretiva 2014/25/UE, que incorpora a disciplina a respeito do diálogo competitivo para contratos públicos celebrados

Contudo, ressalte-se que a aplicação do diálogo competitivo não ocorre de forma uniforme entre os Estados Membros da UE, devido às peculiaridades sociais, culturais e jurídicas inerentes a cada país. Tal procedimento foi instituído para atender à demanda, em âmbito europeu, por uma maior abertura dialógica entre entidades adjudicantes e empresas proponentes, especialmente no que concerne à modelagem e à celebração de contratos públicos de natureza complexa.

A racionalidade subjacente a este procedimento dialógico reside na necessidade de alinhar as exigências específicas das autoridades contratantes, notadamente quanto ao desenvolvimento de soluções tecnicamente complexas, com a potencialidade dos recursos oferecidos pelos atores do mercado. Nesse contexto, a mera comparação entre o modelo francês, que introduziu procedimento especial para a adjudicação de contratos de maior complexidade, com a prática britânica (em que pese o Reino Unido não figure mais na EU após o Brexit) de operar o procedimento negociado, apenas demonstra a diversidade de abordagens adotadas para enfrentar os desafios destas contratações.<sup>21</sup> Tais variações refletem as especificidades das estruturas jurídicas e culturais de cada país, configurando, obviamente, um mosaico de soluções diferenciadas.<sup>22</sup>

No tocante ao procedimento previsto pela Diretiva de Defesa da União Europeia, revela-se mecanismo especialmente adequado para contratos de elevada complexidade tecnológica. Tal procedimento pode ser acionado quando a autoridade contratante conclui que os instrumentos clássicos, como o procedimento restrito ou o negociado com publicação de aviso prévio, não se mostram suficientes para a correta adjudicação do contrato. Descrito como “solução intermediária”, o diálogo competitivo posiciona-se

---

pelos entes que operam nos setores da água, da energia, dos transportes e dos serviços postais. Desde então, a figura passou a ser incorporada aos ordenamentos de diversos países da União Europeia. É o que se vê, por exemplo, em Portugal, tendo aquele país adotado a denominação ‘diálogo concorrencial’ (Código dos Contratos Públicos, arts. 204 e ss)” (GUILHERME F. DIAS REISDORFER. *Diálogo Competitivo*, op. cit., 2022, p. 26). Ver também: UNIÃO EUROPEIA. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC. *Official Journal of the European Union*, vol. 57, 2014, pp. 65–143; e UNIÃO EUROPEIA. Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council. *Official Journal of the European Union*, 2014, pp. 243–331.

<sup>21</sup> Segundo MIEKE HOEZEN, HANS VOORDIJK e GEERT DEWULF: “The negotiated procedure gained popularity towards the end of the 1990s. Increasing complexity and changing government roles had led to a strong desire for cooperation. Especially in the construction industry, it was shown that cooperation had been problematic in the past. To come to an understanding about project details, the division of responsibilities and risks and the terms for cooperation, both contracting authorities and contractors felt the need to have discussions before a contract was signed. Except with the negotiated procedure, direct communication was simply not possible in the existing procurement procedures. The open and the restricted procedures included a system of ‘notes of information’. Those notes were questions, sent in writing from the contractors to the contracting authority. The answers to those notes were also in written form, with the disadvantage that much interpretation of questions and answers took place, often leading to misunderstandings. The negotiated procedure had the advantage of direct communication: contracting authorities could consult contractors of their choice and negotiate contractual terms with one or more of them” (Citado de MIEKE HOEZEN/HANS VOORDIJK/GEERT DEWULF. “Contracting dynamics in the competitive dialogue procedure”, *Built Environment Project and Asset Management*, vol. 2, n. 1, Emerald Group, 2012, pp. 7–8).

<sup>22</sup> RALPH C. NASH JR./JOHN CIBINIC JR./CHRISTOPHER R. YUKINS/NATHANIEL E. CASTELLANO. *Formation of government contracts*. 5. ed. Wolters Kluwer, 2023, pp. 334–336, 673–995.

entre os procedimentos abertos e restritos, por um lado, e o negociado com publicação de aviso, por outro. Em comum com outros procedimentos licitatórios, o diálogo competitivo exige, assim, a publicação de aviso de contrato no Jornal Oficial da União Europeia (JOUE), devendo delinear as necessidades e requisitos do contrato, sem, contudo, demandar especificações técnicas excessivamente detalhadas nesta fase preliminar.<sup>23</sup>

A particularidade deste procedimento reside na fase de pré-seleção, na qual potenciais fornecedores de soluções manifestam seu interesse mediante pedido de participação, culminando na seleção de um número mínimo de licitantes que são formalmente convidados a apresentar propostas. Diferentemente do procedimento restrito, mas alinhado ao negociado, a autoridade contratante engaja-se, nesse momento, num diálogo com os candidatos admitidos, com o escopo de desenvolver alternativas que possam satisfazer as futuras exigências contratuais. Contudo, ao término desse diálogo, exige-se a submissão de proposta definitiva, distinguindo-se, assim, do procedimento negociado, onde as propostas podem ser sucessivamente revisadas até que se alcance a versão final por meio de negociações.

Visto pelo prisma da logicidade norte-americana para o tema, expressa-se certa perplexidade quanto à aparente hesitação europeia em promover de maneira mais assertiva o diálogo competitivo em comparação com o procedimento negociado com publicidade. Tal estranheza é reforçada ao se considerar que, nesta sistematicidade, os procedimentos competitivos são amplamente aceitos, notadamente em contratações envolvendo sistemas avançados de defesa. A despeito dessa assertiva, verifica-se movimento regulatório dentro da União Europeia em direção a maior flexibilidade no uso de negociações, conforme o artigo 67(2) da Diretiva do Setor Público de 2014, que introduziu o procedimento competitivo com negociação, substituindo, em certos contextos, o procedimento negociado com publicação de aviso.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Cfr. CHRISTOPHER R. YUKINS. *The European Defence Procurement Directive*, op. cit., 2009; e MARTIN TRYBUS. *Buying Defence and Security in Europe*, op. cit., 2014, p. 334 e ss.

<sup>24</sup> Cfr. PAULA BORDALO FAUSTINO. "Award criteria in the new EU Directive on public procurement", *Public Procurement Law Review*, vol. 3, 2014, p. 124; e PAULA BORDALO FAUSTINO. *Public procurement award criteria in the EU member states: a comparative study of the discretionary powers of contracting authorities*. Tese (Doutorado). Nottingham: University of Nottingham, 2017. No âmbito dos procedimentos de contratação pública, a autora explicita que a seleção e aplicação dos critérios de adjudicação pelas autoridades contratantes consubstanciam o exercício de seus poderes discricionários, com o propósito de eleger a proposta economicamente mais vantajosa. A relevância do uso que tais autoridades fazem de sua margem de discricionariedade relaciona-se diretamente ao desfecho de qualquer procedimento licitatório: o grau de satisfação das necessidades das autoridades contratantes proporcionado pelo contrato celebrado com o licitante vencedor. Não obstante, tal tendência normativa, bem como de *soft law* e jurisprudência, privilegia as regras procedimentais em detrimento do resultado efetivo da atividade contratual em si. Embora não exista uma unidade padrão que permita mensurar a margem de discricionariedade dessas autoridades e suas variações, evidenciam-se que, a despeito das diferentes abordagens regulatórias nacionais sobre o tema no contexto do quadro jurídico comum da União Europeia, a prática nos Estados Membros indica que as autoridades contratantes exercem seus poderes discricionários de maneira, ainda que inconscientemente, similar.

Contudo, caso seja entendido como necessária uma futura revisão da Diretiva de Defesa não seria de todo inconveniente sugerir a abolição do procedimento de diálogo competitivo, dado que o procedimento negociado já supriria adequadamente as demandas de contratações complexas. Tal medida implementaria a desejável aproximação regulatória entre os sistemas europeu e americano, cujas experiências se complementariam. A cooperação entre as autoridades transatlânticas seria, portanto, fundamental para harmonizar os procedimentos competitivos, minimizando barreiras artificiais ao comércio internacional causadas por diferenças processuais que, em muitos casos, são meramente decorrentes de tradições jurídicas distintas.<sup>25</sup>

Entretanto, reconhece-se que tal convergência enfrenta desafios intrínsecos, dada a divergência nos objetivos subjacentes dos regimes de contratação. Um exemplo emblemático dessa dissonância pode ser observado no plano constitucional: enquanto na Europa os compradores públicos estão sujeitos aos princípios de não discriminação estabelecidos no Tratado, o governo federal dos Estados Unidos opera sob uma lógica diversa, não estando vinculado a exigências similares. Além disso, no contexto europeu, há uma preocupação primordial com a promoção do mercado interno, que se manifesta na busca por prevenir discriminações entre Estados-membros, garantindo transparência nas contratações.<sup>26</sup>

A harmonização entre os sistemas de contratação dos Estados Unidos e da União Europeia enfrenta um obstáculo fundamental: os objetivos político-estratégicos que orientam cada regime jurídico. Enquanto os EUA priorizam a obtenção do melhor valor pelo dinheiro público, a União Europeia enfatiza a integração de seu mercado interno. Essa tensão, além de desafiar a convergência transatlântica, pode também gerar conflitos internos entre as políticas da União Europeia e os interesses de seus Estados-membros, que frequentemente buscam otimizar a gestão dos recursos públicos.

Sob esse prisma, os princípios basilares do diálogo competitivo — competitividade, transparência, negociação e eficiência — configuram-se como pilares essenciais para assegurar contratações públicas de qualidade, inovadoras e adequadas às demandas administrativas e sociais. Ao promover um ambiente de cooperação e clareza, o diálogo competitivo reforça a capacidade da Administração de lidar com contratos de grande complexidade, assegurando, simultaneamente, o uso mais eficaz e eficiente dos recursos estatais. Desse modo, esse procedimento apresenta-se como instrumento imprescindível na modernização das práticas licitatórias, garantindo que

<sup>25</sup> MARTIN TRYBUS. *Buying Defence and Security in Europe*, op. cit., 2014, pp. 328–329, 335 e ss.; e CHRISTOPHER R. YUKINS. The European Procurement Directives and the Transatlantic Trade & Investment Partnership (T-TIP): advancing US–European trade and cooperation in procurement. *GW Law School Public Law and Legal Theory Paper* No. 2014–15; e CHRISTOPHER R. YUKINS. “Public procurement law: key international developments in 2014 – Part I: an American perspective on the new European public procurement directives”, *West Government Contracts Year in Review Conference Covering 2014*, Conference Briefs, Thomson Reuters, 2015.

<sup>26</sup> MICHAEL STEINICKE. *Public procurement and the negotiated procedure*, op. cit., 2001, pp. 331–339.

as contratações públicas estejam alinhadas com as exigências contemporâneas de inovação e eficiência.

## 5 Considerações finais

O diálogo competitivo afirma-se, no âmbito das contratações públicas de inovação, como resposta institucional para a realidade na qual os modelos licitatórios rígidos raramente conseguem se acomodar sem perda de eficiência e incremento de litigiosidade. A presença de incerteza quanto ao objeto, aos custos de desenvolvimento e às condições de financiabilidade, convertidas em especificações *ex ante*, tende a produzir duas patologias simétricas: ou se subespecifica o objeto, abrindo espaço para entregas formalmente conformes, mas materialmente insuficientes; ou se superespecifica a solução, restringindo competição, elevando custos e, não raro, cristalizando escolhas tecnológicas prematuras. O instituto do diálogo competitivo, ao organizar interações competitivas e controladas com o mercado, oferece meios de transitar entre tais extremos, reforçando a capacidade administrativa de identificar alternativas, calibrar requisitos, mitigar riscos e contratar com segurança jurídica.

Sua legitimidade, todavia, não decorre do simples apelo à flexibilidade. Ao contrário, a racionalidade dialógica só se sustenta quando acompanhada de arquitetura jurídica obediente às salvaguardas: isonomia efetiva, confidencialidade sobre soluções propostas, vedação ao aproveitamento indevido de ideias entre licitantes, critérios objetivos de seleção e adjudicação, e contenção de comunicações na etapa final para evitar distorções concorrenciais. Assim, a abertura ao diálogo não substitui o planejamento administrativo da contratação pretendida, mas o requalifica, impondo-lhe forma distinta, compatível com a complexidade do objeto e com o dever de motivação e de motivação ajustada da decisão administrativa.

Em perspectiva comparada, a experiência europeia evidencia que o diálogo competitivo foi concebido como instrumento para contratações complexas em que procedimentos clássicos se revelam insuficientes. Porém, a sua aplicação não é uniforme e reflete tradições jurídicas e culturas administrativas diversas. A tensão transatlântica, por sua vez, aclara que a convergência entre sistemas não é apenas questão de desenho procedimental, mas de objetivos político-constitucionais. Enquanto a União Europeia privilegia a não discriminação e a integração do mercado interno, o modelo norte-americano opera sob lógica distinta, orientada por flexibilidade estratégica e *best value*. A harmonização, portanto, encontra obstáculo teleológico que não se dissolverá por mera engenharia normativa.

Em síntese, o diálogo competitivo constitui instrumento relevante de modernização das práticas licitatórias e de promoção de contratações públicas mais administrativamente eficientes e tecnicamente inovadoras, desde que acionado com critério. Isto é, trata-se de mecanismo reservado a contratação de objetos que efetivamente demandem abordagem

adaptativa e que seja conduzido sob disciplina procedimental apta a neutralizar riscos de captura informacional, desigualdade competitiva e opacidade decisória. Quando bem modelado, há ampliação da conformidade entre necessidades administrativas e possibilidades do mercado, melhoria de tratamento dos riscos inerentes e reforço da capacidade estatal de viabilizar projetos tecnologicamente ambiciosos em ambiente de limitação orçamentária, sem abdicar do núcleo de juridicidade que sustenta a contratação pública contemporânea.

---

**Abstract:** This article examines competitive dialogue as a negotiated procedure in species, designed for the award of formally and materially complex public contracts, with emphasis on procurements oriented toward the development of innovative solutions and the addressing of technological, financial, and legal-procedural uncertainties. It is maintained that, in these domains, procedurality is not reduced to control mechanisms, operating as an institutional methodology of risk governance and of reduction of informational asymmetries, by allowing the Administration to refine needs, requirements, and performance metrics in an isonomic interaction with the market, without this implying delegation of planning. The analysis describes the three-dimensional architecture of the institute (selection, dialogue, and award), explores its advantages in the identification of barriers to entry, regulatory restrictions, and critical points of bankability, and also makes explicit the essential safeguards to preserve competition. From a comparative perspective, the Europeanization of the administrative contract and the diversity of national models within the scope of the European Union are discussed, as well as the teleological tension that limits transatlantic convergence: on the one hand, the integration of the internal market and non-discrimination; on the other, the logic of best value and the strategic flexibility of the North American public buyer. It is concluded that competitive dialogue, when conducted under moderate formalism, isonomy, and decision traceability, constitutes a relevant instrument for the modernization of bidding practices and for enabling public projects of high technological complexity.

**Key-words:** Competitive Dialogue. Innovation Procurement. Complex Public Contracts. Risk Governance. Negotiated-Competitive Procedures. European Union.

---

## Referências

- ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen (org.). *Competitive dialogue in EU procurement*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. Edição eletrônica.
- BORDALO FAUSTINO, Paula. Award criteria in the new EU Directive on public procurement. *Public Procurement Law Review*, v. 3, 2014, p. 124.
- BORDALO FAUSTINO, Paula. *Public procurement award criteria in the EU member states: a comparative study of the discretionary powers of contracting authorities*. 2017. Tese (Doutorado) – University of Nottingham, Nottingham, 2017.
- CARVALHO FILHO, José dos Santos. *Manual de direito administrativo*. 17. ed. Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2007.
- DE MARS, Sylvia; OLIVIER, Frédérique. Competitive dialogue in France. In: ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen (org.). *Competitive dialogue in EU procurement*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. Edição eletrônica.
- EUROPEAN COMMISSION. *Explanatory note – competitive dialogue – classic directive*. 2005.

- GUIMARÃES, Edgar. *Controle das licitações públicas*. São Paulo: Dialética, 2002.
- HOEZEN, Mieke; VAN RUTTEN, John; VOORDIJK, Hans; DEWULF, Geert. Towards better customized service-led contracts through the competitive dialogue procedure. *Construction Management and Economics*, v. 28, n. 11, 2010, p. 1177–1186. DOI: 10.1080/01446193.2010.506517.
- HOEZEN, Mieke; VOORDIJK, Hans; DEWULF, Geert. Contracting dynamics in the competitive dialogue procedure. *Built Environment Project and Asset Management*, v. 2, n. 1, 2012, p. 6–24. DOI: 10.1108/20441241211235017.
- JUSTEN FILHO, Marçal. *Comentários à Lei de Licitações e Contratações Administrativas: Lei 14.133/2021*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.
- KIRKBY, Mark. O diálogo concorrencial. In: GONÇALVES, Pedro (org.). *Estudos de contratação pública*. v. 1. Coimbra: Coimbra Editora, 2008.
- MARRARA, Thiago. *O “diálogo competitivo” como modalidade licitatória e seus impactos*. 2017. (Trabalho acadêmico) – Faculdade de Direito de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002902922>. Acesso em: 4 fev. 2026.
- MOREIRA, Egon Bockmann; GUIMARÃES, Fernando Vernalha. *Licitação pública: a Lei Geral de Licitação – LGL e o Regime Diferenciado de Contratação – RDC*. São Paulo: Malheiros, 2012.
- NASH JR., Ralph C.; CIBINIC JR., John; YUKINS, Christopher R.; CASTELLANO, Nathaniel E. *Formation of government contracts*. 5. ed. [s.l.]: Wolters Kluwer, 2023.
- NATIONAL ARCHIVES AND RECORDS ADMINISTRATION (Estados Unidos). *Code of Federal Regulations: displaying Title 48, up to date as of 9/11/2024. Title 48 amended 9/04/2024*. Seção 15.201 (FAR 15.201). Disponível em: <https://www.ecfr.gov/current/title-48/chapter-1/subchapter-C/part-15/subpart-15.2/section-15.201>. Acesso em: 4 fev. 2026.
- NIEBUHR, Joel de Menezes. *Licitação pública e contrato administrativo*. 5. ed. rev. e ampl. Belo Horizonte: Fórum, 2022.
- OFFICE OF GOVERNMENT COMMERCE; HM TREASURY (Reino Unido). *OGC/HMT guidance on competitive dialogue*. Norwich: UK Office of Government Commerce; UK HM Treasury, 2008.
- OFFICE OF GOVERNMENT COMMERCE; HM TREASURY (Reino Unido). *Competitive dialogue and competitive procedure with negotiation – guidance note*. 2021. Disponível em: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/60a388b7d3bf7f288b42370c/Competitive\\_dialogue\\_and\\_competitive\\_procedure\\_with\\_negotiation\\_guidance\\_note\\_May\\_2021.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/60a388b7d3bf7f288b42370c/Competitive_dialogue_and_competitive_procedure_with_negotiation_guidance_note_May_2021.pdf). Acesso em: 4 fev. 2026.
- OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima de. *O diálogo competitivo brasileiro*. Belo Horizonte: Fórum, 2021.
- REIS, Luciano Elias. *Compras públicas inovadoras*. Belo Horizonte: Fórum, 2022.
- REISDORFER, Guilherme F. Dias. *Diálogo competitivo: o regime da Lei nº 14.133/21 e suas aplicações às licitações de contratos de concessão e parcerias público-privadas*. Belo Horizonte: Fórum, 2022.
- STEINICKE, Michael. *Public procurement and the negotiated procedure*. *European Competition Law Review*, 2001.
- TELLES, Pedro. *Competitive dialogue in Portugal and Spain*. 2011. Tese (Doutorado) – University of Nottingham, Nottingham, 2011.
- TELLES, Pedro; BUTLER, Luke. Public procurement award procedures in Directive 2014/24/EU. In: LICHERE, François; CARANTA, Roberto; TREUMER, Steen (org.). *Novelties in the 2014 Directive on Public Procurement*. Copenhagen: Djøf Publishing, 2014. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2443438>. Acesso em: 4 fev. 2026.
- TRYBUS, Martin. *Buying Defence and Security in Europe: the EU Defence and Security Procurement Directive in Context*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.

UNIÃO EUROPEIA. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC. *Official Journal of the European Union*, v. 57, 2014, p. 65–143.

UNIÃO EUROPEIA. Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council. *Official Journal of the European Union*, 2014, p. 243–331.

R. WILKINSON/L. GEORGHIOU/J. CAVE/C. BOSCH/Y. CALOGHIROU/S. CORVERS/R. DALPÉ/J. EDLER/K. HORNBANGER/M. MABILE. *Public procurement for research and innovation: developing procurement practices favourable to R&D and innovation*. Expert Group Report EUR 21793, 2005.

YUKINS, Christopher R. Public procurement law: key international developments in 2014 – Part I: an American perspective on the new European public procurement directives. In: *West Government Contracts Year in Review Conference Covering 2014*. Thomson Reuters, 2015. (Conference briefs.)

YUKINS, Christopher R. The European Procurement Directives and the Transatlantic Trade & Investment Partnership (T-TIP): advancing US–European trade and cooperation in procurement. *GW Law School Public Law and Legal Theory Paper* n. 2014-15, 2014.

YUKINS, Christopher R. “The European Defence Procurement Directive: an American perspective”, *The Government Contractor*, vol. 51, n. 41, nov. 2009.

---

Informação bibliográfica deste texto, conforme a NBR 6023:2025 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT):

VIEIRA, André Luís. Diálogo Competitivo nas contratações de inovação tecnológica. *Revista de Contratos Públicos – RCP*, Belo Horizonte, ano 15, n. 28, p. 9-24, set. 2025/fev. 2026.

---