

Diálogo Competitivo

Diálogo Competitivo

O que é

O Diálogo Competitivo é a modalidade mais **inovadora** da Lei 14.133/2021 — usada quando a Administração não consegue definir satisfatoriamente o objeto sem antes conversar com o mercado. A ideia é simples: "eu sei qual problema quero resolver, mas não sei qual solução existe".

É inspirado na Diretiva Europeia 2014/24/UE e ainda é pouco utilizado no Brasil.

Quando usar em TIC

O Diálogo Competitivo é restrito a situações em que (art. 32, I):

- A Administração **não consegue definir** o objeto com precisão pelas demais modalidades
- Precisa de **inovação tecnológica ou técnica**
- Suas necessidades **não podem ser satisfeitas sem adaptação** de soluções disponíveis
- O objeto admite **condições negociais e técnicas específicas** para viabilização

Exemplos práticos:

- Implantação de solução de inteligência artificial sem benchmark de mercado
 - Transformação digital completa com escopo a ser co-construído
 - Solução de segurança cibernética integrada sem precedente no órgão
-

Como funciona (simplificado)

Fase exclusiva: o Diálogo

1. A Administração publica edital com requisitos gerais e pré-qualifica participantes
2. Empresas pré-qualificadas participam de **sessões individuais de diálogo** (confidenciais)
3. Cada empresa apresenta suas propostas de solução; a Administração discute, questiona, refina
4. Ao final do diálogo, a Administração define a solução final
5. Empresas apresentam **propostas finais** vinculantes
6. Julgamento e contratação seguem o rito normal

Diferenças em relação às outras modalidades

Aspecto	Pregão / Concorrência	Diálogo Competitivo
Definição do objeto	Definido antes da licitação	Construído durante o diálogo
Interação com mercado	Vedada durante o certame	É a essência da modalidade
Confidencialidade	Propostas públicas	Sessões individuais confidenciais
Complexidade processual	Média	Alta
Prazo	3-6 meses	6-12 meses

Documentos específicos

Documento	Particularidade
ETP (simplificado quanto à solução)	Foca no problema, não na solução — solução será construída no diálogo
Justificativa de adoção do Diálogo Competitivo	Por que outras modalidades não servem
Edital de pré-qualificação	Critérios para participar do diálogo

Documento	Particularidade
Termos de Confidencialidade	Obrigatórios — o que é discutido numa sessão não vai para outra empresa
Atas de cada sessão de diálogo	Registro do que foi discutido
Relatório de encerramento do diálogo	Conclusão e definição do objeto final
TR revisado (pós-diálogo)	Especificação definitiva construída a partir do diálogo

Comissão de Contratação

O Diálogo Competitivo exige uma **Comissão de Contratação** (não apenas pregoeiro):

- Mínimo 3 membros
- Designada por portaria
- Conduz as sessões de diálogo e o julgamento

Quando NÃO usar

- Quando o objeto é definível (use Pregão ou Concorrência)
- Quando o valor é baixo (desproporcional à complexidade)
- Quando há urgência (prazo de 6-12 meses é incompatível com emergência)
- Quando existem soluções de mercado prontas e conhecidas

Prazo estimado

Etapas	Prazo
Planejamento (ETP, MGR, edital)	60-90 dias
Parecer jurídico + autorização	30-45 dias
Publicação + pré-qualificação	25 dias úteis + análise
Fase de diálogo	30-120 dias (depende da complexidade)
Propostas finais + julgamento	30-45 dias
Contratação	30 dias
Total	6 a 12 meses

Base legal

- **Lei 14.133/2021, art. 28, V; arts. 32-33** — diálogo competitivo
 - **IN SGD 94/2022** — aplicável a contratações de TIC
-

Resumo

Item	Detalhe
O que é	Modalidade para objetos cuja solução precisa ser co-construída com o mercado
Quando usar	Inovação, sem solução pronta, objeto indefinível a priori
Prazo total	6-12 meses
Particularidade	Sessões confidenciais de diálogo com empresas pré-qualificadas
Cuidado	Alta complexidade processual — consulte a CCETI antes de iniciar

Revision #1
Created 2026-08-01 19:19:21 -03 by Jailton Soares de Araujo
Updated 2026-08-01 19:19:21 -03 by Jailton Soares de Araujo