

DIÁLOGO COMPETITIVO: UMA NOVA MODALIDADE DE LICITAÇÃO

Eduardo Affonso De Santis M. de F. Mello
Advogado

1 – O Diálogo Competitivo na legislação

A nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos, Lei nº 14.133/21, inovou ao trazer o Diálogo Competitivo como modalidade de licitação para contratações públicas, modalidade já presente nas legislações mais avançadas do mundo, como a americana, a britânica e a da União Europeia.

De acordo com o inciso XLII do art. 6º da citada Lei, trata-se de uma “modalidade de licitação para contratação de obras, serviços e compras em que a Administração Pública realiza diálogos com licitantes previamente selecionados mediante critérios objetivos, com o intuito de desenvolver uma ou mais alternativas capazes de atender suas necessidades, devendo os licitantes apresentar proposta final após o encerramento dos diálogos”.

Seguindo a inovação trazida pela Lei nº 14.133/21, os Conselhos Nacionais do Serviço Social do Comércio (Sesc) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) incluíram nas novas Resoluções que regulam as licitações e contratos das entidades (Resolução Sesc nº 1.570/23 e Resolução Senac nº 1.243/23) a possibilidade de se licitar por meio do Diálogo Competitivo.

A definição de Diálogo Competitivo no âmbito do Sesc e Senac consta do inciso V do art. 4º das Resoluções: “Modalidade de licitação para contratação de obras, serviços de engenharia e soluções tecnológicas inovadoras em que são realizados diálogos com licitantes previamente selecionados, quando verificada a impossibilidade de as especificações técnicas serem definidas com precisão suficiente.”

Ressalta-se que no art. 10 das Resoluções Sesc e Senac há a previsão de que o Diálogo Competitivo será restrito às contratações que envolvam inovação, ou quando as soluções disponíveis no mercado não sejam suficientes para atender à necessidade do contratante.

2 – Fundamentos, vantagens e desafios do Diálogo Competitivo

O Diálogo Competitivo é um procedimento no qual a entidade contratante interage

diretamente com os licitantes qualificados, permitindo discussões, esclarecimentos e ajustes nas propostas. Diferentemente do modelo fechado de licitação, o Diálogo Competitivo busca uma colaboração mais estreita entre o contratante e os interessados para que a solução ideal, inexistente no mercado, seja encontrada.

Essa modalidade de licitação é fundamentada em princípios que buscam promover a busca por inovação e soluções customizadas, uma maior eficiência nas soluções contratadas e na maximização do valor para o ente contratante.

É certo também que a condução do Diálogo Competitivo deve aderir a princípios éticos e legais para garantir a integridade do processo. Transparência, igualdade de oportunidades e registro detalhado das interações são fundamentais para evitar práticas discriminatórias e assegurar a conformidade com normas legais.

Dessa forma, o Diálogo Competitivo se torna uma modalidade licitatória vantajosa para todas as partes envolvidas no processo.

Dentre as vantagens, podemos citar:

- a) Flexibilidade e colaboração: estão presentes na possibilidade de se ajustarem as propostas e soluções durante as discussões, inclusive permitindo-se a colaboração entre os licitantes e o contratante, sempre visando alcançar as necessidades emergentes;
- b) Estímulo à inovação e criatividade, uma vez que o objeto da contratação deve ser algo novo, ainda não disponível no mercado, a ser desenvolvido e apresentado pelos licitantes;
- c) Eficiência na contratação: tendo em vista a necessidade de adaptação e customização das soluções, o resultado é um produto que atenda perfeitamente à necessidade do contratante, permitindo assim a otimização dos recursos utilizados;
- d)

Por outro lado, podem surgir alguns desafios à utilização do Diálogo Competitivo:

- a) Complexidade administrativa: pela forma como ocorre, pode exigir uma gestão mais cuidadosa para garantir a eficiência do diálogo;
- b) Potenciais atrasos: o procedimento desta forma de licitação pode levar mais tempo do que as modalidades tradicionais, resultando em atrasos na implementação de projetos;
- c) Desafios na avaliação: avaliar propostas em um ambiente dinâmico de diálogo pode ser desafiador, exigindo critérios de avaliação claros e uma abordagem rigorosa para garantir a seleção da proposta mais adequada.

Para que os desafios sejam suplantados, sua implementação bem-sucedida requer uma cuidadosa consideração dos princípios éticos e legais e uma gestão eficiente para garantir resultados positivos e aprimorar a eficiência do processo licitatório.

3 – Conclusão: o Diálogo Competitivo na busca por inovações pelo Sesc e Senac

O Diálogo Competitivo emerge como uma ferramenta inovadora, oferecendo uma alternativa ao tradicional processo licitatório. Essa abordagem visa promover a eficiência, transparência e flexibilidade em contratos nos quais as especificações não estão totalmente definidas no início do processo.

Essa modalidade é de suma importância visando à busca por novidades pelo Sesc e Senac, principalmente nos serviços que oferecem, e pode se tornar uma ferramenta valiosa para alcançar a inovação, eficiência e adaptação contínua. A utilização eficaz dessa abordagem pode contribuir ainda mais para o desenvolvimento das missões fundamentais das entidades do Sistema S, com destaque para a promoção do desenvolvimento profissional e socioeconômico no Brasil.