



VÍDEO JURISTUBE · DIÁLOGOS DE DIREITO ADMINISTRATIVO

Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica

Autores: André Luís Vieira

Publicado em: 11 de agosto de 2026

Link JurisTube: <https://juristube.com.br/dialogos-direito-administrativo/licitar-o-desconhecido-dialogo-competitivo-e-inovacao>

Link YouTube:

<https://www.youtube.com/watch?v=1bN1RuXm2zA>

Identificador citável: juristube.com.br/video/licitar-o-desconhecido-dialogo-competitivo-e-inovacao#ep-0f0e59a9

Descrição

■ **DDA-EP#149- TÍTULO:** *Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica*

■ **AUTOR:** André Luís Vieira

O que fazer quando a Administração Pública precisa contratar uma solução tecnológica complexa ou inovadora, mas sequer consegue descrever com precisão no edital o que o mercado é capaz de oferecer? As licitações tradicionais, engessadas pela especificação prévia e pela menor oferta de preço, costumam falhar diante do desconhecido.

Neste episódio do Diálogos de Direito Administrativo (DDA), analisamos o artigo "Diálogo Competitivo nas contratações de inovação tecnológica", de autoria do pesquisador André Luís Vieira.

Discutimos a arquitetura tridimensional da nova modalidade trazida pela Lei nº 14.133/2021 (Seleção, Diálogo e Adjudicação), a procedimentalização como ferramenta de governança do risco, a redução de assimetrias informacionais sem delegação do planejamento, a preservação do segredo comercial (know-how) e o diálogo interinstitucional sob a ótica da "europeização" do direito dos contratos públicos.

■ **Capítulos do Vídeo (Timestamps Recomendados)**

00:00 — Introdução: O paradoxo de licitar o desconhecido no setor público.

01:45 — Os limites da licitação tradicional diante da incerteza tecnológica e financeira.

03:30 — O Diálogo Competitivo como metodologia de governança do risco (Lei 14.133/2021).

05:50 — A arquitetura tridimensional do instituto: Fase 1 (Seleção e Qualificação).

08:15 — Fase 2 (O Diálogo propriamente dito): Refinando soluções sem delegar o planejamento.

11:20 — Preservação da Isonomia e a proibição de revelar soluções concorrentes (Segredo Comercial).

14:00 — Fase 3 (Adjudicação): Apresentação das propostas finais e critério de julgamento.

16:45 — Experiência Comparada: A "europeização" do contrato administrativo e as Diretivas da União Europeia (2014/24/UE).

19:30 — Desafios culturais na Administração Pública brasileira: Como superar o medo da interação com o mercado.

21:50 — Encerramento e recomendações de leitura.

■ **Links Úteis e Parcerias**

Inscreva-se no canal e ative o sininho para acompanhar os novos episódios.

Acesse o portal JurisTube para consultar o acervo organizado por temas.

Confira também os podcasts parceiros: Jurisprudência em Debate, Palestras de Direito Administrativo e República em Cena.

#direitoadministrativo , #DialogoCompetitivo, #lei14133 , #inovaçãotecnológica ,
#ContratacoesPublicas, #DDA, #JurisTube, #licitacoes

Transcrição

Imagine tentar redigir um contrato público superdetalhado, sabe? Repleto daquelas cláusulas punitivas e requisitos técnicos totalmente inegociáveis pra comprar um sistema que a humanidade ainda nem terminou de inventar. Se a gente deixa esses requisitos muito abertos, o poder público corre o risco gigantesco de pagar bilhões por uma caixa de papelão vazia ou por um software que não funciona. Essa é uma constatação que define muito bem o drama dos nossos gestores atualmente. Por outro lado, se esse gestor público decidir detalhar demais o pedido, ele pode acabar exigindo uma tecnologia que a ciência ainda não domina.

Ou, o que é pior ainda, ele pode criar um monopólio acidental pra uma única empresa de tecnologia. É exatamente pra resolver esse quebra-cabeça que parece impossível, que damos início a mais uma imersão do podcast Diálogos de Direito Administrativo. E eu estou muito empolgado com nosso ponto de partida pra essa exploração profunda de hoje. Nós vamos analisar o brilhante artigo chamado Diálogo Competitivo nas Contratações de Inovação Tecnológica, que foi escrito pelo pesquisador André Luís Vieira. A nossa meta central aqui é investigar como a administração pública contemporânea pode finalmente deixar de ser aquele ente burocrático e engessado.

Precisamos debater como o Estado pode se tornar um verdadeiro fomentador da inovação, sem abrir mão da segurança jurídica e da transparência. O desafio que o texto nos apresenta é justamente desvendar como Estado pode comprar essas soluções que sequer existem no mercado, sem ferir princípios básicos, a isonomia e a transparência. Historicamente, veja bem, o Estado foi desenhado pra operar naquela zona de conforto da certeza absoluta. Isso fica muito claro quando a gente olha pro modelo mental clássico de uma licitação, que pressupõe que a administração já sabe milimetricamente o que precisa. O gestor vai lá, redige uma lista de compras exhaustiva e o mercado simplesmente entra numa guerra matemática de preços.

Esse formato tradicional é excelente, assim, pra combater o favoritismo na compra de itens básicos do dia a dia. O problema é que, quando nós cruzamos a fronteira e entramos no território das inovações tecnológicas complexas, essa lógica inteira colapsa na nossa frente. Eu concordo totalmente com essa visão de colapso do sistema antigo. Pra entendermos a urgência de construir um novo modelo, precisamos primeiro diagnosticar por que as ferramentas do passado desabam quando tentam segurar o peso da tecnologia de ponta. E o autor aborda um conceito analítico central pra explicar essa falha, que ele chama de racionalidade declarativa.

No universo das licitações normais, o jogo é inteiramente definido antes de os competidores entrarem em campo, porque a administração declara tudo de forma preventiva. Essa lógica faz todo o sentido quando precisamos comprar toneladas de cimento pra uma estrada, porque tanto o Estado quanto o mercado conhecem o cimento profundamente. A tragédia acontece quando tentamos usar essa mesma racionalidade estática pra encomendar, por exemplo, uma inteligência artificial inédita para os hospitais. Exatamente. E como o Estado não detém a fronteira desse conhecimento tecnológico avançado, tentar ditar todas as regras antecipadamente gera o que o autor chama de

duas patologias simétricas.

A primeira dessas falhas estruturais terríveis é a subespecificação. Essa patologia é um pesadelo prático pra quem opera o direito. O gestor tem consciência de que não domina a arquitetura técnica da inovação e com medo de errar, ele faz um edital frouxo e vago. O resultado inevitável de um edital frouxo é que o mercado vai entregar o mínimo esforço possível pra cumprir o contrato. A administração recebe um produto que atende perfeitamente aquele papel mal redigido, mas que na vida real é completamente inútil pro cidadão.

O desperdício legalizado de dinheiro público é o que mais assusta nesse cenário de subespecificação. A burocracia faz uma festa, porque a regra foi cumprida. Enquanto quem nos ouve sabe que o problema da sociedade continua lá, intacto. E do outro lado dessa mesma moeda, nós temos a segunda patologia, que é a superespecificação. Ela nasce do pavor que os servidores têm de serem punidos por órgãos de controle, o que os leva a detalhar exaustivamente sistemas que ainda nem foram criados.

O gestor tenta cercar todos os riscos invisíveis, criando uma verdadeira fantasia tecnológica no papel. A concorrência acaba asfixiada, os custos disparam absurdamente e o Estado se acorrenta a uma tecnologia que já nasce obsoleta. Vamos desempacotar isso com uma comparação mais próxima da nossa realidade. Eu acho fundamental trazermos exemplos práticos pra clarear esses conceitos acadêmicos tão densos. A licitação tradicional é basicamente como pedir uma pizza usando um cardápio fixo de um aplicativo.

Você sabe o que vem na margherita, o restaurante sabe fazer, então você só escolhe quem entrega mais rápido e mais barato. Essa relação puramente transacional funciona perfeitamente pra pizza, mas falha miseravelmente pra inovação. Exatamente, porque comprar inovação é como entrar num restaurante de alta gastronomia e pedir pro chef inventar um prato novo pra curar uma alergia rara que você tem. É humanamente impossível escrever a receita dessa cura antes de sentar e conversar profundamente com quem vai cozinhar. Essa analogia do restaurante é perfeita pra ilustrar a mudança de paradigma que o texto propõe.

Em projetos complexos de tecnologia, o procedimento de compra deixa de ser um rito de preencher planilhas e passa a ser uma metodologia institucional de governança do risco. O que nos leva ao núcleo da nossa discussão, que é a arquitetura tridimensional do diálogo competitivo. Se o Estado precisa conversar com o chefe de cozinha, ou seja, com o mercado, como fazer isso sem que a cozinha vire uma bagunça ou acabe favorecendo amigo do rei? Tem três fases muito rigorosas, começando pela fase de seleção. Nessa etapa inicial, o Estado faz uma pesquisa de mercado e define suas necessidades de forma ampla.

A seleção dos candidatos é feita por critérios estritamente objetivos. O objetivo aqui é filtrar os aventureiros e deixar apenas as empresas que têm musculatura técnica e econômica. Depois dessa peneira, nós entramos no coração do instituto, que é a fase de diálogo. É aqui que a mágica, ou melhor, a técnica, realmente acontece, através das reuniões individuais com os fornecedores. Mas existem salvaguardas pesadíssimas nessa etapa, não é verdade?

Com certeza. As salvaguardas são a linha vital do processo. Durante essas reuniões, é terminantemente proibido que o Estado pegue a ideia brilhante de um fornecedor e use pra beneficiar um concorrente sem um consentimento prévio e expresso. A proteção de informações sensíveis e de propriedade intelectual é o que mantém a confiança do mercado na administração

pública. A isonomia precisa ser mantida através de uma muralha informacional.

Sem essa muralha de proteção mútua, nenhuma empresa séria de tecnologia participaria do processo. Quando o Estado finalmente entende o que é viável, ele encerra essa fase e vai pra fase de adjudicação. E é nesse momento que os selecionados naquela lista final apresentam suas propostas vinculantes, já baseadas nas soluções que foram debatidas. Aí, sim, o Estado escolhe a mais vantajosa, equilibrando técnica e preço. Mas espere aí, esse nível de abertura não significa que a administração pública está terceirizando ou delegando o seu dever de planejar pra iniciativa privada?

Isso não é perigoso no direito administrativo? O que é fascinante aqui é que o autor rebate essa crítica de frente, mostrando que não há qualquer renúncia ou delegação ilícita. O que nós temos é a transição pra um conceito moderníssimo chamado planejamento adaptativo. Eu acho esse termo incrível, porque ele mostra que o Estado não entrega a chave do cofre pro mercado. A administração pública continua com a palavra final sobre qual solução atende melhor ao interesse coletivo.

O Estado apenas abandona aquela pretensão arrogante de saber tudo antecipadamente. Mas pra isso funcionar sem virar um acordo feito nas sombras, o autor reforça a exigência de um formalismo moderado. Esse formalismo moderado é o que garante as trilhas decisórias rastreáveis. Nós precisamos ter certeza de que o diálogo não vai se transformar numa discricionariedade opaca e sem controle. Exatamente, cada descarte de tecnologia e cada decisão precisa ser justificada tecnicamente.

Se um auditor do Tribunal de Contas pegar o processo cinco anos depois, ele precisa entender o raciocínio lógico que levou àquela escolha específica. Tendo compreendido essa mecânica interna rigorosa, cabe a nós perguntar como o resto do mundo lida com essas compras supercomplexas. Essa é uma invenção isolada ou nós estamos seguindo uma tendência global de inovação? O artigo do André Luís Vieira é muito rico justamente porque traz essa perspectiva comparada pro nosso debate. Ele menciona os antecedentes europeus, como o procedimento francês, que já avaliava a performance antes mesmo de 2004.

Nós também temos o exemplo clássico do diálogo concorrencial de Portugal e a longa tradição do Reino Unido com seus procedimentos negociados. Mas o grande marco dessa história toda é a europeização do contrato administrativo. Sem dúvida alguma. As diretivas da União Europeia, especialmente a de 2014, tornaram esse instituto obrigatório. Porém, o autor aponta para algo que ele chama de tensão transatlântica, que é uma barreira gigante entre os Estados Unidos e a Europa.

Essa tensão mostra visões de mundo completamente opostas na hora de comprar tecnologia. A União Europeia tem um foco obsessivo na não discriminação e na integração do seu mercado interno. Enquanto isso, os Estados Unidos operam sobre uma lógica muito mais pragmática, baseada no best value, ou seja, na busca pelo melhor valor financeiro e tecnológico. Eles têm uma flexibilidade estratégica que não esbarra nas amarras dos tratados constitucionais europeus. Pra quem acompanha o canal visualizar melhor, a União Europeia age meio como o árbitro de futebol super rigoroso.

Esse árbitro tá preocupado apenas em garantir que o campo de jogo seja perfeitamente nivelado pra todos os países membros, sem favorecer ninguém. A sua metáfora do árbitro é excelente pra traduzir o formalismo europeu. Em contraste com isso, os Estados Unidos agem como gerente de um time de ponta, focado exclusivamente em recrutar a melhor solução tecnológica do mercado,

custe o que custar. Essa diferença de objetivos finais mostra que misturar modelos de contratação não é só uma questão de copiar e colar a lei de outro país. Nós estamos lidando com culturas administrativas que operam em frequências completamente distintas.

O artigo demonstra que essa diferença cultural se reflete até mesmo nas áreas de soberania mais sensíveis, como a diretiva de defesa da União Europeia. A engenharia normativa não resolve tudo sozinha. Essa costura entre a teoria das fases do procedimento e as visões internacionais trazem ensinamentos preciosos para a realidade prática de quem opera o direito no nosso país. Fica muito claro que o diálogo competitivo não foi feito pra comprar lápis ou papel sulfite. Definitivamente, não. Ele é uma ferramenta altamente sofisticada e cirúrgica.

Ela foi estruturada pra viabilizar projetos públicos tecnologicamente ambiciosos. Justamente por isso, ele exige um nível de preparo, maturidade e transdisciplinaridade que o Estado precisa começar a desenvolver urgentemente. Não dá pra colocar uma equipe sem qualificação técnica pesada pra negociar com gigantes da tecnologia. Essa necessidade de amadurecimento interno me leva a uma reflexão que considero fundamental. Se o sucesso do diálogo competitivo depende de um planejamento adaptativo, como devemos reestruturar a formação dos nossos servidores públicos?

Estamos preparando os gestores para serem negociadores técnicos e gestores de risco ou continuamos formando apenas fiscais de conformidade de regras engessadas? Essa é uma provocação brilhante pra nossa audiência digerir e refletir profundamente nos próximos dias. Nós chegamos ao fim de mais uma imersão maravilhosa e eu quero reforçar o nosso agradecimento aos ensinamentos extraídos do texto inovador do André Luís Vieira. A obra dele é realmente um marco importante pra pensarmos o futuro da nossa administração pública com mais coragem. Com toda certeza.

E pra quem nos ouve e acompanhou esse debate até aqui, peço expressamente que cliquem no sininho, comentem e divulguem este episódio nas suas redes sociais. A participação de vocês é o que mantém esse nível de debate sempre elevado e relevante. Também solicitamos que assinem o canal do podcast Diálogos de Direito Administrativo e convidamos fortemente a nossa audiência a conhecer os outros podcasts excepcionais disponíveis no YouTube do professor Paulo Modesto. São conteúdos de primeiríssima qualidade pra quem estuda ou trabalha com o direito público no Brasil. Vocês podem procurar nominalmente pelo Jurisprudência em Debate, o Palestras de Direito Administrativo e também o podcast Encontros de Direito Administrativo.

Recomendamos vivamente a visita ao site juristube.com.br. O site é uma ferramenta fantástica de organização e aprendizado contínuo. O portal ordena o conteúdo de todos esses podcasts e oferece recursos didáticos fundamentais pro melhor aproveitamento e compartilhamento dos vídeos e textos disponíveis. Um grande abraço a todos e até a nossa próxima exploração.

Como citar este documento

As citações abaixo seguem os padrões ABNT NBR 6023:2018, APA 7ª edição, Chicago Author-Date (17ª ed.) e BibTeX (LaTeX). Copie o formato exigido pelo periódico ou gerenciador bibliográfico (Zotero, Mendeley, EndNote).

ABNT (NBR 6023:2018)

VIEIRA, André Luís. Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica. [Vídeo]. Tradução para mídia audiovisual por Inteligência Artificial. Curadoria de Paulo Modesto. Salvador: Canal @paulomodestodireito no YouTube / JurisTube.com.br, 2026. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=1bN1RuXm2zA> e em: <https://juristube.com.br/episodio/0f0e59a9-d599-416b-9c93-3368d599fb13>. Acesso em: 12 ago. 2026.

APA 7ª edição

Vieira, A. L. (2026, August 11). *Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica* [Video]. JurisTube. <https://www.youtube.com/watch?v=1bN1RuXm2zA>

Chicago Author-Date (17ª ed.)

VIEIRA, André Luís. 2026. "Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica." Video. Diálogos de Direito Administrativo. <https://www.youtube.com/watch?v=1bN1RuXm2zA>

BibTeX

```
@misc{juristube-licitar-o-desconhecido-di-logo-competiti-2026,  
author = {Vieira, André Luís},  
title = {Licitar o Desconhecido? Diálogo Competitivo e Inovação Tecnológica},  
year = {2026},  
howpublished = {JurisTube – Acervo Digital de Direito},  
note = {Série: Diálogos de Direito Administrativo},  
url = {https://www.youtube.com/watch?v=1bN1RuXm2zA},  
urldate = {2026-08-11}  
}
```



Licença de Uso — CC BY-NC-SA 4.0

Este conteúdo está licenciado sob a licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-CompartilhaIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0). O uso para fins acadêmicos e educacionais é permitido, desde que citada a fonte original (JurisTube) conforme as normas técnicas indicadas neste documento.

Termos completos:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.pt-br>

JurisTube — Acervo Digital de Direito

<https://juristube.com.br/dialogos-direito-administrativo/licitar-o-desconhecido-dialogo-competitivo-e-inovacao>

PDF gerado em 2026-08-12 06:27 UTC