

## **Critério de Julgamento Técnica e Preço: A Virada Cultural da Lei nº 14.133/2021**

Hamilton Bonatto<sup>1</sup>

### **Resumo**

O presente artigo explora a evolução do critério de julgamento técnica e preço na Lei nº 14.133/2021, destacando sua centralidade para contratações de alta complexidade, inovação tecnológica e elevado grau de risco, com especial atenção à modalidade diálogo competitivo e ao regime de execução contratação integrada. Historicamente subutilizado, o critério de técnica e preço emerge como ferramenta indispensável para assegurar contratações vantajosas sob a ótica da governança pública, da sustentabilidade e da gestão de riscos. A análise demonstra que a nova Lei rompe com o reducionismo do menor preço como sinônimo de economicidade, adotando uma concepção multifatorial de vantajosidade, que integra qualidade técnica, capacidade inovadora, sustentabilidade no ciclo de vida e segurança técnica e jurídica. Nesse contexto, o artigo sustenta que o julgamento exclusivamente pelo menor preço é incompatível com objetos complexos e inovadores, seja no diálogo competitivo — onde a pluralidade de soluções é regra — seja na contratação integrada, que transfere ao contratado a responsabilidade técnica e metodológica integral. O texto critica a persistente resistência cultural da Administração Pública em abandonar o culto ao menor preço, alertando para os riscos sistêmicos, operacionais e reputacionais dessa prática. Reforça, ainda, que o critério de técnica e preço é uma exigência lógica derivada da própria interpretação sistêmica da Lei nº 14.133/2021. Ao final, o artigo convida gestores públicos a assumirem seu papel como curadores de soluções estratégicas, promovendo uma verdadeira virada cultural nas contratações públicas brasileiras, com foco em inteligência, inovação e valor público efetivo.

**Palavras-chaves:** Técnica e preço; diálogo competitivo; contratação integrada; vantajosidade ampliada.

---

<sup>1</sup> Hamilton Bonatto é Advogado, Procurador do Estado do Paraná, Engenheiro Civil, Licenciado em Matemática Plena; Mestre em Planejamento e Governança Pública. É autor, dentre outros, do livro “Governança e Gestão de Obras Públicas: do planejamento à pós-ocupação”.

## 1. Introdução

*Para quem quer se soltar  
Invento o cais  
Invento mais que a solidão me dá  
Invento Lua nova a clarear*

*Invento o amor  
E sei a dor de me lançar*

**Cais**, Milton Nascimento

Há momentos na história em que ficar atracado ao cais já não é mais opção. A Lei nº 14.133/2021 é um desses momentos: ela convida a Administração Pública a soltar suas amarras e se lançar ao mar aberto das contratações inteligentes e estratégicas. O critério de julgamento técnica e preço, especialmente quando aplicado ao diálogo competitivo e à contratação integrada, é a embarcação necessária para navegar em águas complexas, onde inovação, risco tecnológico e sustentabilidade são partes inseparáveis da vantagem real. Como o cais, inventado por Milton Nascimento, técnica e preço é ponto de partida e símbolo de coragem: a coragem de deixar o conforto da tradição e de se lançar ao encontro de soluções mais inteligentes, mais sustentáveis e mais capazes de transformar o dinheiro público em valor social concreto.

Um dos grandes desafios históricos enfrentados por quem realiza licitações e contratações públicas no Brasil tem sido a dificuldade de selecionar propostas para obtenção de contratações com soluções que internalizem tecnologias inovadoras.

Ao se volver os olhos para o mercado da construção civil, se observa que há uma evidente possibilidade de transformação no perfil das obras públicas. Se no passado a Administração Pública contratava, em sua maioria, obras e serviços padronizados, com soluções técnicas amplamente conhecidas e difundidas, o cenário atual oferece outras oportunidades. Observa-se claramente o crescimento das demandas por soluções inovadoras, personalizadas e tecnologicamente avançadas com a ampliação significativa da complexidade dos objetos licitados. Com isso, a Administração Pública, já não pode manter a tradição de se colocar como mera compradora de bens e serviços convencionais, especialmente em razão de sua vocação de ser indutora de inovação e parceira

do setor privado na busca por respostas inéditas para problemas igualmente novos.

Esse novo modelo é visível em áreas como edificações sustentáveis e com alta tecnologia, infraestrutura inteligente, cidades sustentáveis, eficiência energética, saneamento avançado, mobilidade urbana, entre outros campos. Já não basta contratar a execução de um projeto preexistente; é necessário promover o desenvolvimento de soluções adaptadas a necessidades específicas e ainda em evolução, exigindo capacidade criativa e tecnológica por parte dos particulares.

Com a ampliação das possibilidades de contratação de obras mais complexas, proveniente do avanço tecnológico e a necessidade constante de soluções inovadoras, o critério de menor preço e de maior desconto tornou-se insuficiente para captar a qualidade técnica e a inovação existentes no mercado da construção civil. O *status quo* possui condições de executar obras com tecnologia embarcada inovadora e mais eficiente e, no entanto, há dificuldade de licitar e contratar obras com essas características.

Os critérios de julgamento menor preço e maior desconto, quando há possibilidade de inovações tecnológicas nas obras públicas, tornou-se insuficiente. Suas métricas lineares e simplificadoras desconsideram as diferenças técnicas entre as soluções propostas, as inovações embutidas em metodologias diferenciadas, a qualidade dos materiais e das tecnologias a serem empregadas nas obras, a capacidade de a empresa a ser contratada de antecipar riscos e propor soluções preventivas, além de não levar em conta a experiências anteriores das licitantes com objetos similares, de modo que a curva de aprendizagem é desconsiderada. Para que se concretize essa intenção, é importante que haja mecanismos de seleção que ponderem esses fatores.

Com isso não significa a impossibilidade de adoção dos critérios de menor preço e de maior desconto. Na contratação de bens comuns, em que há padronização de requisitos e baixa complexidade, esses critérios podem ser eficientes e suficientes para assegurar economicidade. Porém, em contratações inovadoras ou tecnicamente complexas, essa lógica simplificadora colide

frontalmente com o interesse público. Quando a Administração adota o menor preço e maior desconto em situações assim, ela abdica da possibilidade de comparar propostas sob a ótica da vantajosidade técnica e estratégica, restringindo-se a uma comparação puramente contábil, que ignora elementos fundamentais ao sucesso da contratação.

A busca pela proposta mais vantajosa, nesses casos, passa obrigatoriamente pela aplicação de critérios multidimensionais, “sendo o preço apenas uma dessas dimensões”<sup>2</sup>, de modo que combinação entre a técnica e preço é que perfaz o caminho natural e juridicamente mais coerente. Ignorar essa realidade é perpetuar uma cultura de contratações públicas simplificadas e medíocres, incompatíveis com os desafios contemporâneos e com as diretrizes da própria Lei nº 14.133/2021.

Não se pode deixar de perceber que a Lei nº 14.133/2021 rompeu com paradigma do “quanto mais barato melhor”. Já no seu artigo 5º, estabeleceu que a licitação deve resultar na contratação da proposta mais vantajosa para a Administração Pública. Perceba-se que a vantajosidade não é mais compreendida apenas sob a ótica da economia imediata, como ocorreu historicamente. A nova Lei incorpora uma visão multifatorial de vantajosidade, que integra a qualidade técnica da solução, a sustentabilidade econômica, social, ambiental e cultural, a eficiência no ciclo de vida do objeto, a gestão de riscos e a capacidade de inovação e adaptação tecnológica.

A Lei nº 14.133/2021 almeja contratar com inteligência e visão estratégica, de modo a garantir que a solução adquirida gere o melhor valor social ao longo de todo seu ciclo de vida. A efetividade de uma contratação pública vai além do ato licitatório, e busca obter uma série de decisões estratégicas que antecedem, acompanham e sucedem a formalização do contrato. O foco deixa de ser o procedimento isolado e passa a ser a qualidade da solução e a capacidade de antever e mitigar riscos.

---

<sup>2</sup> OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima de. *Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos: Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021/ coordenado por Cristiana Fortini, Rafael Sérgio Lima de Oliveira e Tatiana Camarão*. Belo Horizonte: Fórum, 2022.

Tudo isso leva a concluir que a Lei nº 14.133/2021 resgata e fortalece a importância do critério de técnica e preço, previsto no artigo 33. Esse critério, há muito subutilizado sob a égide da legislação revogada, ganha protagonismo agora, especialmente nas contratações que visem soluções inovadoras. Tem ele “vocação para escolher objetos que possam ser executados a partir de diferentes técnicas ou metodologias distintas. Ou, no caos de objetos que tenham ênfase na inova o tecnológica ou padrão intelectual a ser fornecido ...”<sup>3</sup>. A própria Lei reforça a adequa o da técnica e preço para situa es que envolvem inova o ou alto grau de complexidade técnica e incerteza, o que dialoga diretamente com a modalidade diálogo competitivo e com o regime de execu o contrata o integrada, por exemplo, porém sem desprezar outros institutos previstos na Lei.

Há uma virada cultural em andamento e que foi incorporada pela Lei n  14.133/2021, a qual grita para que a Administra o Pública não se comporte mais como mera compradora de produtos e serviços triviais, mas sim como gestora de solu es estratégicas, capazes de responder a desafios complexos de interesse público.

A Lei n  14.133/2021, isto dever ser percebido por todos que licitam e contratam obras públicas,   um novo ambiente normativo, o qual não deixa mais espaço para o simplismo do menor preço ou do maior desconto quando a ideia   internaliza o de novas tecnologias construtivas. Ao mesmo tempo em que a Lei flexibiliza modalidades e amplia instrumentos como a modalidade diálogo competitivo e novos regimes de execu o, a exemplo da contrata o integrada, impõe   Administra o a obriga o de qualificar sua capacidade de planejar, avaliar e decidir com base em critérios multidimensionais.

A vantajosidade, a sustentabilidade e a governança de riscos consagradas na Lei n  14.133/2021 formam o tripé inafastável para contrata es estratégicas bem sucedidas. E o critério de técnica e preço se revela, nesse cenário, não como uma alternativa entre tantas, mas como a ferramenta de extrema importância para materializar esses princípios e alinhar a contrata o pública brasileira às melhores práticas globais. Esse raciocínio ganha ainda mais

---

<sup>3</sup> HEINEN, Juliano. *Comentários   Lei de Licita es e Contratos Administrativos: Lei n  14.133/2021*. Salvador: JusPodium, 2021.

força quando se analisa sua aplicação em dois institutos que representam uma mudança de paradigma na Lei nº 14.133/2021: o diálogo competitivo e a contratação integrada.

Inovação não tem etiqueta de supermercado ou de boutique! Tanto no diálogo competitivo quanto na contratação integrada, o ponto de partida é a admissão da possibilidade de inovação nas soluções a serem apresentadas. São situações em que não há solução previamente conhecida ou padronizada, e onde a qualidade técnica, a criatividade e a capacidade de inovação são fatores críticos para o sucesso da contratação. Nessas circunstâncias, o critério de menor preço ou maior desconto não são apenas inadequados, mas tecnicamente irresponsáveis.

O diálogo competitivo, conforme previsto no artigo 32 da Lei nº 14.133/2021, é a modalidade mais inovadora da nova Lei. Importado mormente da experiência europeia, o diálogo competitivo parte da premissa de que a Administração não tem, previamente, uma solução fechada para seu problema. Por isso, a fase inicial é dedicada a ouvir o mercado, discutir alternativas e construir, colaborativamente, diretrizes e requisitos mínimos.

Essa natureza dialógica conduz, inevitavelmente, à admissão de múltiplas soluções técnicas válidas. Cada empresa pode apresentar uma solução distinta, com níveis variados de inovação, tecnologia, sustentabilidade e risco. Nesse cenário, o julgamento pelo menor preço é uma simplificação imprópria, que ignora as diferenças qualitativas entre soluções e as transforma em meras cifras. A prática europeia, que veda o menor preço no diálogo competitivo e impõe a melhor relação qualidade e preço - MEAT, comprova que essa escolha não é cultural, mas sim técnica e jurídica. “Os contratos são adjudicados exclusivamente com base no critério da proposta economicamente mais vantajosa tendo em conta a melhor relação qualidade/preço nos termos do artigo 67º, nº 2”. Não há flexibilidade na fase de julgamento das propostas. A Diretiva 2014/24/UE já fixa qual o critério de julgamento, que conta com regulamentação no artigo 67º da própria Diretiva”.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima de. O Diálogo Competitivo do Projeto de Lei de Licitação e Contrato Brasileiro. Disponível em: [www.licitacaoecontrato.com.br](http://www.licitacaoecontrato.com.br). Acesso em: 01.03.2025.

A técnica e preço é o critério de julgamento coerente com a modalidade diálogo competitivo, tendo em vista que ele é capaz de ponderar de forma equilibrada os múltiplos fatores de vantajosidade, preservando a isonomia entre propostas e premiando quem oferece a combinação mais inteligente de qualidade e custo.

E, de forma similar, a contratação integrada, disciplinada no artigo 46 da Lei nº 14.133/2021, também pressupõe a existência de soluções diferenciadas com tecnologias inovadoras. Nesse regime, a empresa contratada assume a responsabilidade por projetar e executar a obra ou serviço, definindo metodologias, tecnologias e soluções de engenharia.

A liberdade técnica concedida à contratada é diretamente proporcional à responsabilidade técnica que ela assume. Essa lógica impõe uma escolha criteriosa no momento da licitação: a Administração não pode simplesmente selecionar a proposta mais barata, sob pena de entregar todo o ciclo de vida do contrato nas mãos de um particular cujo único diferencial foi oferecer o menor preço. É necessário que o órgão ou entidade contratante avalie as soluções preliminares apresentadas, a capacidade de inovação e otimização de métodos e processos, a experiência adquirida pela empresa em objetos similares ao objeto da futura contratação, a qualidade e experiência da equipe técnica que irá conduzir a execução do objeto, bem como a maturidade da proposta de gestão de riscos. É evidente que os critérios de julgamento do menor preço ou do maior desconto, redutores de da licitação a uma disputa meramente financeira, não possuem potencial para a captação desses elementos.

## **2. O Critério de Julgamento Técnica e Preço na Lei nº 14.133/2021: Fundamentos Jurídicos e Finalísticos**

A história das licitações públicas brasileiras é marcada por um equívoco cultural e normativo que, durante décadas, condicionou o conceito de economicidade à simples obtenção do menor preço. Esse reducionismo, consolidado sob a vigência da Lei nº 8.666/1993, fez com que a qualidade técnica, a inovação e a sustentabilidade fossem tratadas como elementos acessórios ou, pior, como barreiras à celeridade e à eficiência procedimental. Não por acaso, o critério de técnica e preço, embora expressamente previsto na

antiga legislação, sempre foi relegado a um papel secundário, sendo frequentemente encarado como exceção e não como ferramenta estratégica de seleção.

Com a promulgação da Lei nº 14.133/2021, esse cenário começa a mudar. Ela não apenas resgata o critério de técnica e preço, mas o insere em um padrão normativo muito mais sofisticado, que redefine o próprio conceito de vantajosidade. De acordo com a Lei nº 14.133/2021, vantajosidade não é sinônimo de menor preço, mas sim de contratação inteligente, que harmonize custo e qualidade, sustentabilidade e eficiência, inovação e mitigação de riscos. Essa nova concepção alinha a licitação pública brasileira com as melhores práticas internacionais, reconhecendo que, em contratações estratégicas, a Administração deve se portar como uma gestora de soluções inovadoras, responsáveis por gerar valor social real.

Essa mudança conceitual não é isolada. Ela dialoga diretamente com outros pilares da nova Lei, como a governança contratual (art. 11) e a gestão de riscos (art. 18). Governar uma contratação significa compreendê-la como um ciclo integrado, onde cada decisão tomada na fase de planejamento e julgamento reverbera diretamente na execução e na entrega final. Ao eleger técnica e preço como critério de julgamento em contratações inovadoras, a Administração Pública incorpora uma camada de inteligência decisória, capaz de antecipar riscos, qualificar a escolha e proteger a efetividade da execução contratual.

Essa conexão entre vantajosidade, governança e gestão de riscos, ganha especial relevância quando se fala de contratações inovadoras e metodologicamente abertas, como ocorre no diálogo competitivo e na contratação integrada. Nesses casos, o preço puro nada revela sobre a qualidade técnica da solução, sobre a capacidade da empresa em gerir incertezas ou sobre a habilidade da equipe técnica em transformar conceitos inovadores em entregas reais. Contratar com base apenas no menor preço, nessas situações, é o mesmo que aceitar deliberadamente uma contratação aventureira, em que a proposta vencedora é a que mais subestima riscos, ignora boas práticas e oferece um custo ilusoriamente baixo.

É justamente nesse cenário que o critério técnica e preço se revela como critério indispensável. Diferentemente do menor preço ou do maior desconto, que é linear e reducionista, técnica e preço abre espaço para uma comparação multidimensional, permitindo que a Administração Pública analise a substância da solução proposta, a capacidade técnica da empresa, a qualificação da equipe e a compatibilidade econômica do preço ofertado com a complexidade do objeto. Essa análise combinada é capaz de entregar a vantajosidade real — aquela que considera todo o ciclo de vida da contratação, e não apenas o momento inicial da adjudicação.

O critério de julgamento técnica e preço, portanto, é antes de tudo, uma exigência lógica e jurídica derivada da própria essência da nova Lei. Ao consolidar a vantajosidade como princípio estruturante, ao incorporar a governança contratual como pilar da eficiência e ao impor a gestão de riscos como elemento obrigatório do planejamento, a Lei nº 14.133/2021 constrói uma ponte direta entre técnica e preço e a entrega de valor social qualificado. Esse critério é, em última análise, a materialização concreta daquilo que a nova Lei promete: contratações inteligentes, sustentáveis e capazes de promover inovação com segurança jurídica e técnica.

Nas licitações que envolvem inovação embarcada, seja com alta tecnologia ou com a possibilidade de soluções complexas e transferência substancial de risco ao contratado, técnica e preço mais que recomendável — é imprescindível. Desconsiderar isso é esvaziar o sentido da nova Lei e perpetuar a cultura do menor preço travestido de economicidade, cultura essa que tantos prejuízos já causou à Administração Pública e à sociedade.

### **3. Diálogo Competitivo: Natureza, Finalidade e a Juridicidade**

O diálogo competitivo, previsto no artigo 32 da Lei nº 14.133/2021, é uma das inovações introduzidas por este novo marco legal de licitações e contratos administrativos. Essa modalidade de licitação rompe com a lógica tradicional de autossuficiência em que a Administração deve, desde o início, saber exatamente o que quer contratar. Neste caso, a Administração, ao desenvolver o Estudo Técnico Preliminar, verifica sua limitação técnica inicial e se abre ao mercado para, em conjunto, construir soluções possíveis para o atendimento de uma

necessidade pública complexa. “É uma modalidade apta para contratações mais complexas ou, independente da complexidade, naquela que a Administração possui relevantes incertezas sobre a definição da pretensão contratual”<sup>5</sup>.

O núcleo lógico do diálogo competitivo é claro: a Administração Pública não formula previamente uma solução fechada, mas convida o mercado a apresentar caminhos não imaginados pela Administração que são possíveis para resolver uma demanda pública complexa. Ao final dessa etapa de diálogos, não se escolhe uma única solução compulsória, mas sim se definem requisitos mínimos, a partir dos quais diferentes soluções técnicas podem ser admitidas na competição. A pluralidade técnica admissível é um aspecto fundamental do instituto.

Esse aspecto torna o critério de menor preço incompatível com o diálogo competitivo. Em uma disputa em que os concorrentes apresentam soluções tecnicamente distintas — cada uma delas com suas virtudes, seus pontos fortes e suas inovações específicas —, reduzir o julgamento à dimensão meramente financeira é destruir a lógica do diálogo competitivo na origem. Ora, soluções distintas, por definição, não podem ser comparadas apenas pelo preço, sob pena de se desconsiderar suas qualidades diferenciadoras. O menor preço ou o maior desconto, nesse caso, ignora o valor da inovação, despreza a importância da técnica e faz com que a Administração ignore os atributos que justificaram a escolha do diálogo competitivo como modalidade.

Não se trata apenas de um argumento doutrinário. Na matriz europeia, da qual o Brasil bebeu diretamente para formular o art. 32 da Lei nº 14.133/2021, a Diretiva 2014/24/UE é explícita: no diálogo competitivo, o critério de julgamento só pode ser a melhor relação qualidade e preço — o conhecido MEAT (Most Economically Advantageous Tender). Essa opção europeia não é uma preferência política, mas uma consequência lógica da própria função do diálogo competitivo: sendo um procedimento criado para estimular a inovação e captar soluções técnicas avançadas, seria um contrassenso permitir que a escolha final ignorasse esses atributos e recaísse exclusivamente sobre o fator preço.

---

<sup>5</sup> TORRES, Ronny Charles Lopes de. *Lei de Licitações Públicas Comentadas*. 15 ed., ver., atual. e ampl., – São Paulo: Editora JusPodium, 2024.

A omissão da vedação expressa ao menor preço ou maior desconto na Lei nº 14.133/2021 não significa permissão implícita. O ordenamento jurídico brasileiro adota a técnica de interpretação sistemática e teleológica, o que significa que cada dispositivo da lei deve ser interpretado à luz da finalidade do instituto e da coerência interna do sistema. Quando a Lei nº 14.133/2021 explicita que a contratação deve buscar a proposta mais vantajosa, essa vantajosidade não pode ser dissociada da qualidade técnica da solução e da capacidade de entrega do contratado. Isso é ainda mais evidente no art. 11, que impõe à Administração a governança das contratações, incluindo a qualificação técnica da decisão de seleção. Em outras palavras: o próprio conceito de vantajosidade na nova Lei repele o menor preço quando se trata de objetos que possam ser complexos, inovadores e com alto risco de execução.

Além disso, o art. 18, X, da Lei nº 14.133/2021 exige que o planejamento da contratação inclua análise de riscos ainda na fase preparatória do processo licitatório. Em objetos complexos ou inovadores — exatamente o campo de aplicação do diálogo competitivo —, os riscos são amplificados e dependem diretamente da capacidade técnica da empresa contratada e da substância da solução proposta. O menor preço é estruturalmente incapaz de capturar essa variável de risco, pois compara apenas custos nominais, desconsiderando a exposição técnica e operacional de cada proposta.

Há, portanto, um encadeamento lógico inquebrantável: (i) o diálogo competitivo é vocacionado a objetos complexos e inovadores; (ii) objetos complexos exigem avaliação da qualidade técnica da solução e da capacidade da empresa; (iii) a Lei nº 14.133/2021 consagra a vantajosidade como conceito multidimensional, que inclui qualidade e inovação; (iv) a governança e a gestão de riscos exigem que a decisão de julgamento incorpore esses elementos; e (v) logo, o menor preço não pode ser compatível com o diálogo competitivo.

Ignorar essa sequência é reduzir o diálogo competitivo a um pregão sofisticado, onde o preço continua sendo o fator preponderante e as soluções técnicas tornam-se irrelevantes no momento decisivo da escolha do vencedor. Isso esvazia a modalidade e a transforma em contradição evidente: abre-se uma fase de diálogos para discutir qualidade técnica, mas ignora-se essa qualidade no momento da adjudicação.

Não pode, ainda, ser ignorada a consequência prática gravíssima de ao permitir o menor preço no diálogo competitivo, a Administração cria incentivos perversos para que os licitantes minimizem seus projetos, enxuguem suas propostas técnicas e entreguem soluções tecnicamente frágeis, tudo para alcançar o menor valor possível. A lógica da inovação é invertida: em vez de premiar quem propõe a melhor solução técnica, premia-se quem faz a proposta mais econômica, ainda que em detrimento da funcionalidade, da sustentabilidade e da segurança da solução.

Com isso, pode-se afirmar que o critério de julgamento técnica e preço é o filtro mínimo de racionalidade e segurança jurídica que tem o escopo de preservar a essência do diálogo competitivo, alinhar o julgamento aos princípios da nova Lei e proteger a Administração Pública contra contratações aventureiras e disfuncionais. Optar pelo menor preço ou pelo maior desconto, nesse caso, é um erro conceitual que subverte a própria finalidade do diálogo competitivo, expõe o contrato a riscos desnecessários e empurra a Administração de volta à lógica simplificadora da Lei nº 8.666/1993, da qual o novo marco legal tentou se desvencilhar.

#### **4. Contratação Integrada: A Transferência de Responsabilidades Exige Julgamento por Técnica e Preço**

Se o diálogo competitivo representa uma marcante inovação procedimental da Lei nº 14.133/2021, a contratação integrada simboliza a maior mudança no campo dos regimes de execução.

A contratação integrada opera uma verdadeira inversão da lógica tradicional de contratação pública: em vez de a Administração conceber previamente um projeto completo, ela transfere ao contratado a responsabilidade de desenvolver os projetos básico e executivo, além de executar a obra ou serviço com base em desempenho e requisitos funcionais predeterminados. Exige um contrato de obrigações de resultados, e estes estão contidos em um anteprojeto de engenharia e arquitetura.

Esse modelo rompe com a cultura da fragmentação documental que predominava na legislação anterior e alinha a contratação pública brasileira às práticas internacionais de Design & Build, nas quais a empresa contratada não

é apenas executora, mas também autora da solução técnica. Ao assumir o risco de conceber o projeto e, com base nele, executar a obra, a contratada passa a ser corresponsável direta pelo desempenho do empreendimento ao longo de seu ciclo de vida. Esse fator — a indissociabilidade entre concepção, execução e desempenho — é o cerne da contratação integrada e o que a distingue dos regimes de execução tradicionais.

Essa lógica de transferência de responsabilidades tem uma consequência direta sobre o critério de julgamento. Ao transferir o poder (e o dever) de projetar para o contratado, a Administração não pode — e não deve — limitar-se a comparar preços. Em uma contratação integrada, o que está em disputa não é apenas um valor, mas uma solução técnica completa, inovadora e adaptada às condições reais da execução. Cada empresa poderá propor soluções metodológicas e tecnológicas distintas, de acordo com sua expertise, seu portfólio técnico e sua visão sobre o desafio proposto. Tratar essas propostas como equivalentes, julgando-as apenas pelo menor preço, é uma simplificação ilógica, que ignora o caráter central da contratação integrada: a busca pela solução mais vantajosa em termos de inovação, desempenho e risco mitigado.

Além disso, a qualificação técnica da empresa e de sua equipe pode — e deve — ser considerada como fator de julgamento. Ora, se a empresa será responsável por definir a solução e conduzir sua execução, a experiência anterior com desafios similares, a qualificação técnica da equipe de projeto e obra e a capacidade de inovação demonstrada são elementos absolutamente necessários para garantir o sucesso contratual. Esses fatores além de revelarem a consistência da proposta, funcionam como instrumentos preventivos de risco, protegendo a Administração contra entregas deficientes e soluções ineficientes.

Não bastasse isso, a contratação integrada está diretamente vinculada à gestão de riscos, uma das diretrizes centrais do novo regime jurídico. Ao transferir ao contratado a responsabilidade integral sobre o projeto, a Administração pública amplia a assimetria informacional e aumenta o risco de falhas de concepção. Isso exige que a seleção do contratado seja ainda mais criteriosa, sob pena de a Administração entregar o destino da obra a uma empresa incapaz de lidar com essa responsabilidade ampliada. O menor preço, nesse caso, ignora essa dimensão de risco, premiando a proposta mais barata

sem verificar se a solução ofertada é eficiente, se a metodologia é adequada e se a empresa tem capacidade real de entregar o que promete.

Portanto, a aplicação de técnica e preço na contratação integrada é uma exigência lógica decorrente da própria natureza do regime de execução. Em um modelo onde a empresa contratada tem liberdade técnica e responsabilidade integral pelo desempenho da solução, a avaliação da qualidade técnica da proposta e da capacidade da empresa é parte indissociável da análise de vantajosidade. Ignorar isso, limitando o julgamento ao menor preço ou maior desconto, é negar o espírito da contratação integrada e transformá-la em um simulacro de pregão para obras complexas, uma contradição conceitual e um retrocesso implausível.

A contratação integrada é um pacto de confiança técnica entre Administração e contratado. Essa confiança só pode existir se a Administração tiver plena convicção de que a empresa selecionada é técnica e operacionalmente capaz de conceber e executar a melhor solução para aquele desafio. E essa convicção só é possível quando o julgamento pondera a qualidade técnica da solução proposta, a solidez da metodologia e a capacidade técnica da empresa e sua equipe, ao lado da avaliação econômica.

No universo da contratação integrada, técnica e preço é o critério mais compatível com a lógica do regime. Qualquer tentativa de resgatar a lógica do menor preço ou do maior desconto, nesse caso, significa retroceder à era da fragmentação documental, onde projeto e obra eram dissociados, e a Administração arcava integralmente com os riscos de falhas no projeto. Em um modelo em que a responsabilidade é integralmente da empresa, a Administração precisa ter segurança de que contratou a melhor solução, desenvolvida pela empresa tecnicamente mais qualificada — e essa segurança só é possível quando técnica e preço orienta o julgamento da disputa.

Ignorar esse raciocínio é expor a Administração pública a uma dupla fragilidade: técnica e jurídica. Técnica, porque a escolha pelo menor preço abre caminho para propostas frágeis e soluções ineficientes. Jurídica, porque a própria lógica do regime de contratação integrada, tal como concebida no artigo 46 da Lei nº 14.133/2021, é incompatível com uma seleção que despreza a

análise técnica. A contratação integrada implica em uma mudança estrutural na matriz de riscos e responsabilidades da contratação pública — e essa mudança exige que o critério de julgamento seja compatível com a essência do regime.

Técnica e preço, assim vemos na prática, é a melhor forma de preservar a lógica, a segurança e a vantajosidade desse regime de execução, sem abrir mão da inovação e da qualidade técnica que justificam sua existência.

### **5. Comparação Direta: Diálogo Competitivo e Contratação Integrada — Padrão Comum de Complexidade e Inovação**

Embora a Lei nº 14.133/2021 estabeleça trajetórias diferenciadas e funções distintas do diálogo competitivo e da contratação integrada, ambos os institutos têm como eixo comum a busca de soluções inovadoras, com possibilidades de internalização de tecnologias mais evoluídas e com metodologias mais abertas.

No diálogo competitivo, a colaboração entre Administração e mercado é parte estrutural da fase de planejamento. A Administração não define previamente a solução técnica e, portanto, admite desde o início que há múltiplas formas válidas de resolver o problema público. A própria abertura à diversidade de soluções é uma confissão de que comparar apenas o preço seria uma simplificação inaceitável, pois cada solução embute níveis distintos de inovação, eficiência tecnológica e maturidade operacional.

A pluralidade técnica, portanto, é uma característica estrutural do diálogo competitivo. A partir dela, o julgamento de técnica e preço se impõe não como uma escolha discricionária da Administração, mas como o melhor critério para conferir racionalidade, isonomia e vantajosidade real à competição. Em um ambiente onde cada concorrente pode apresentar uma solução conceitualmente distinta, a comparação puramente financeira despreza a alma do procedimento e reduz uma competição tecnológica sofisticada a uma disputa primária de números.

Por outro lado, na contratação integrada, a pluralidade de soluções não é construída em diálogo com a Administração, mas surge da liberdade técnica concedida ao contratado. A Administração define parâmetros de desempenho e requisitos mínimos, mas o projeto e a solução metodológica são integralmente

desenvolvidos pelo contratado. Isso significa que cada proposta pode ser concebida com base em tecnologias, metodologias e estratégias de risco próprias de cada concorrente.

Esse grau de liberdade técnica e de transferência de responsabilidades transforma o contratado em coautor da solução, o que torna indispensável a avaliação criteriosa da solução técnica proposta. Assim como no diálogo competitivo, a lógica da contratação integrada é incompatível com uma competição baseada exclusivamente no preço. Se cada empresa concebe sua própria solução, e se essa solução é indissociável da execução, não há equivalência técnica entre propostas que justifique um julgamento puramente financeiro.

Há convergência entre esses dois institutos quando o tema é a inovação e a necessidade de julgamento multidimensional, tendo em vista que tanto no diálogo competitivo quanto na contratação integrada, o que está em jogo não é apenas a execução de uma demanda previamente definida, mas sim a criação ou adaptação de uma solução técnica que atenda à necessidade pública com qualidade, eficiência e segurança. Essa convergência funcional impõe uma consequência lógica: em ambos os casos, a proposta vencedora deve ser a que apresenta o melhor equilíbrio entre qualidade técnica, inovação, gestão de riscos e preço.

É a partir dessa necessidade de julgamento multidimensional que faz de técnica e preço o critério natural e necessário para essas contratações. Em ambos os casos, a Administração não está simplesmente contratando um serviço ou obra convencional; ela está contratando inteligência, criatividade, engenharia de valor e capacidade de gestão de riscos. O preço, isoladamente, não revela nenhum desses atributos, e julgá-los apenas pelo fator econômico é esvaziar o propósito de ambos os institutos.

Nos dois casos, o menor preço é tecnicamente disfuncional e juridicamente incompatível. Em que pese a legalidade estar estampada na Lei nº 14.133/2021, o menor preço ou maior desconto carece de juridicidade. É verdade que a Lei nº 14.133/2021, ao não vedar expressamente o menor preço nesses casos, abre um espaço de legalidade formal. Isso significa que, do ponto

de vista estritamente literal, a adoção do menor preço não é tecnicamente ilegal, mas sim legalmente possível, ainda que inadequada.

Contudo, aqui reside a chave da reflexão: legalidade não se confunde com juridicidade. Enquanto a legalidade se restringe à conformidade formal com o texto da norma, a juridicidade — conceito muito mais amplo e sofisticado — exige conformidade com a lógica do ordenamento jurídico como um todo, especialmente com seus princípios estruturantes, sua coerência interna e seus objetivos finais. Ao falar em juridicidade, falamos de uma conformidade sistêmica e finalística, que exige que a interpretação da norma sirva à efetividade dos princípios e objetivos que estruturam a legislação. Nesse sentido, ainda que a Lei, em uma interpretação literal, não proíba expressamente o menor preço nessas modalidades, essa escolha contraria a lógica principiológica da própria Lei. Em outras palavras: é formalmente legal, mas substancialmente ilegítima perante o espírito do sistema normativo da nova Lei nº 14.133/2021.

## **6. Os Riscos e as Consequências da Escolha pelo Menor Preço**

Historicamente a Administração Pública brasileira se sentiu atraída pelo critério de menor preço, reflexo de uma cultura jurídica e administrativa reducionista e formalista, consolidada sob a égide da Lei nº 8.666/1993. A lógica era simplista: quanto menor o preço, maior a economicidade; quanto maior a economicidade, maior a vantagem para o erário. Esse raciocínio linear e ancorado em uma visão imediatista desprezava dimensões essenciais da vantajosidade real, como a qualidade da solução contratada, a eficiência ao longo do ciclo de vida e a capacidade técnica da empresa em lidar com os desafios da execução.

Com a promulgação da Lei nº 14.133/2021, essa visão ultrapassada deveria ter sido sepultada. No entanto, a resistência cultural à adoção de critérios mais sofisticados persiste, e o menor preço ainda é tratado, em muitos ambientes administrativos, como uma espécie de porto seguro, uma escolha que simplifica o julgamento e aparentemente protege a Administração de questionamentos. Essa visão, além de equivocada, expõe a contratação pública a uma série de riscos — riscos esses ampliados exponencialmente em contratações que

possibilitam ou exigem inovações tecnológicas, especialmente no diálogo competitivo e na contratação integrada.

O primeiro e mais evidente risco é o da seleção de propostas tecnicamente frágeis. Quando o único fator de competição é o valor ofertado, as empresas têm um incentivo claro: reduzir custos a qualquer preço, muitas vezes sacrificando a qualidade da solução, a eficiência da metodologia e a consistência técnica da proposta. O resultado é uma corrida para o fundo do poço, onde vence não quem oferece a melhor solução, mas quem apresenta a proposta mais otimista — e muitas vezes, a mais irrealista.

Esse risco é muito grave no contexto da contratação integrada, onde a empresa contratada é responsável tanto pelo projeto quanto pela execução. Um contratado selecionado exclusivamente pelo menor preço ou maior desconto terá incentivo para conceber o projeto mais econômico possível, mesmo que isso implique soluções técnicas de baixa performance, materiais de qualidade inferior e metodologias de execução pouco engenhosas. Esse projeto econômico, ainda que formalmente aprovado pela Administração, tenderá a gerar uma execução repleta de dificuldades, com paralisações, revisões e litígios. A aparente economia inicial se transforma em custo oculto, que será cobrado ao longo da execução e, pior, na vida útil da obra.

No diálogo competitivo, o risco é ainda mais evidente. Ao permitir soluções técnicas distintas, o diálogo competitivo cria uma competição de inteligência, inovação e criatividade. Quando a Administração resolve ignorar essa diversidade e compara apenas preços, ela escolhe deliberadamente fechar os olhos para a qualidade técnica das propostas. É como se a fase de diálogo fosse uma mera formalidade, e não um processo destinado a enriquecer o repertório técnico da Administração. Isso desvaloriza a própria essência da modalidade, além de abrir campo para contratações aventureiras, onde soluções incompletas ou tecnicamente frágeis vencem por serem mais baratas, e não por serem mais adequadas.

Outro risco relevante é o risco reputacional e jurídico. Quando a Administração contrata uma solução inovadora pelo menor preço e enfrenta, na execução, uma sequência de problemas técnicos e operacionais, a percepção

pública é de ineficiência e má gestão. Além disso, o histórico brasileiro de obras paralisadas, aditivos sucessivos e litígios intermináveis é diretamente alimentado por contratações mal planejadas e mal julgadas, nas quais o preço foi colocado acima da qualidade e da capacidade técnica. Isso fragiliza a confiança na Administração Pública e gera um ciclo vicioso, no qual licitantes de melhor capacidade técnica evitam participar de procedimentos marcados pelo culto ao menor preço, deixando o espaço aberto para empresas de baixa qualificação.

Há também o risco sistêmico, ou seja, o impacto dessa prática sobre o mercado fornecedor. Se o setor privado percebe que a qualidade técnica e a inovação são irrelevantes para a Administração, ele ajusta seu comportamento: reduz investimentos em capacitação, inovação tecnológica e desenvolvimento de soluções customizadas. O mercado se adapta à demanda pública, e essa demanda sinaliza que o preço é mais importante que a qualidade. Esse sinal perverso gera um ciclo de mediocridade, onde o setor privado é desestimulado a inovar e a Administração, no longo prazo, perde acesso a soluções de ponta, ficando refém de prestadores de serviço cujo único diferencial é a oferta de preços baixos e irreais.

Por fim, existe um risco jurídico estruturante: a desconformidade entre a escolha do menor preço e a principiologia da própria Lei nº 14.133/2021. A nova Lei é clara ao construir um regime jurídico baseado na vantajosidade multidimensional, na governança contratual e na gestão de riscos. Esses princípios formam um bloco normativo que repudia soluções simplistas e reducionistas para contratações estratégicas e inovadoras. Ao optar pelo menor preço em objetos complexos, a Administração contraria diretamente a principiologia da nova Lei. Em outras palavras: o menor preço pode até ser formalmente legal, mas é substancialmente incompatível com o sistema normativo da Lei nº 14.133/2021, o que enfraquece a própria sustentabilidade jurídica da contratação.

A nova Lei oferece à Administração Pública uma chance real de evoluir para um modelo de contratações inteligentes, sustentáveis e inovadoras. Essa evolução, no entanto, não será possível enquanto persistir a ilusão de que preço é sinônimo de vantajosidade. No diálogo competitivo e na contratação integrada, esse equívoco é fatal. E as fatalidades, na contratação pública, não se medem

apenas em números — mas em oportunidades perdidas, em soluções mal concebidas e em impactos sociais que jamais poderão ser revertidos.

## **7. Técnica e Preço como Instrumento de Sustentabilidade Econômica e Eficiência no Ciclo de Vida**

Um dos aspectos mais inovadores da Lei nº 14.133/2021, e um de seus efeitos mais mal compreendidos, é a introdução do conceito de vantajosidade vinculada à análise do ciclo de vida da contratação. Esse conceito, expressamente previsto no artigo 6º, inciso XXIII, no artigo 11, inciso I, e no §1º do art. 34, rompe com a visão míope que, historicamente, reduziu a economicidade ao valor inicial da contratação, ignorando os impactos e custos futuros associados à operação, manutenção e descarte do objeto contratado. A contratação pública é um pacto com o futuro. E o futuro não aceita soluções baratas e frágeis.

A contratação pública sustentável — econômica, social, cultural e ambientalmente — exige que a Administração Pública abandone a lógica da aquisição isolada e passe a enxergar cada contratação como uma fração de um ciclo muito mais amplo e contínuo. Uma obra pública, por exemplo, não se esgota na entrega física da edificação; ela representa uma infraestrutura viva, que exigirá manutenção periódica, consumo energético, reposição de materiais e adaptação tecnológica ao longo de toda sua vida útil. Ignorar esse ciclo e julgar a vantajosidade exclusivamente pelo valor da proposta inicial é uma forma rudimentar de gestão pública, incompatível com a lógica da governança moderna e com os compromissos internacionais de sustentabilidade assumidos pelo Brasil.

Com essa visão, o critério de técnica e preço se revela o único capaz de compatibilizar vantajosidade com sustentabilidade no ciclo de vida. Isso porque, ao incorporar a análise técnica como elemento central do julgamento, a Administração Pública abre espaço para avaliar soluções que transcendem o preço inicial. Em vez de premiar apenas a proposta mais barata, o julgamento por técnica e preço permite valorar soluções tecnológicas de maior durabilidade, metodologias construtivas que reduzem o custo de operação e manutenção, e

inovações capazes de ampliar a eficiência energética ou minimizar impactos ambientais.

A escolha do menor preço ou do maior desconto, por outro lado, é estruturalmente incompatível com a sustentabilidade no ciclo de vida. Isso porque o menor preço premia quem reduz custos no momento inicial, mesmo que essa redução decorra da utilização de materiais de baixa durabilidade, de soluções metodológicas precárias ou de tecnologias obsoletas. Essa falsa economia, já amplamente documentada em obras públicas brasileiras, gera um passivo oculto, que se manifesta em custos exponencialmente maiores de manutenção, em reformas prematuras e, em casos extremos, na necessidade de substituição completa da infraestrutura antes do fim de sua vida útil projetada.

Essa perspectiva integrada, que conecta o julgamento à análise do ciclo de vida, é indissociável da ideia de vantajosidade ampliada, introduzida na Lei nº 14.133/2021, a exemplo do § 1º do art. 34. Vantajosidade, nessa nova ordem normativa, não é uma fotografia estática da licitação, mas sim um filme contínuo, que acompanha todo o percurso da contratação, desde o planejamento até a desmobilização ou substituição do objeto contratado. Em outras palavras, a proposta mais vantajosa não é necessariamente a mais barata, mas sim a que entrega o maior valor social ao longo de toda sua existência.

O critério de julgamento técnica e preço permite capturar essa dimensão temporal da vantajosidade. É por meio da análise técnica que a Administração consegue identificar as soluções construtivas mais duráveis e eficientes, os materiais e tecnologias que exigem menor manutenção; as soluções que consomem menos recursos naturais e energia; os modelos construtivos adaptáveis a futuras inovações tecnológicas; e as propostas que internalizam preocupações ambientais e sociais.

Nenhum desses atributos pode ser capturado pelo critério de menor preço, que é, por natureza, imediatista, superficial e desconectado da análise do ciclo de vida. O menor preço vê a contratação como um evento isolado; técnica e preço enxerga a contratação como um processo contínuo, cujo sucesso real só pode ser aferido após anos ou décadas de operação.

Esse ponto de vista aponta para que a escolha do critério de julgamento não seja uma decisão neutra. Ao optar pelo menor preço ou pelo maior desconto em contratações complexas, inovadoras ou de longa duração, a Administração abdica conscientemente da possibilidade de promover sustentabilidade no ciclo de vida. Essa omissão, em última análise, é uma violação direta do dever de boa administração, que exige dos gestores públicas não apenas a escolha formalmente mais econômica, mas sim a decisão materialmente mais vantajosa para a sociedade.

Além disso, a sustentabilidade no ciclo se conecta diretamente aos compromissos do Brasil com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 da ONU, especialmente os relacionados à infraestrutura resiliente, ao consumo responsável e à ação climática. Uma Administração Pública que contrata obras e serviços de engenharia sem avaliar o impacto de suas escolhas ao longo do ciclo de vida compromete a responsabilidade internacional do Estado brasileiro.

Esse olhar de longo prazo é parte importante da virada cultural trazida pela Lei nº 14.133/2021. Em vez de priorizar contratações baratas e imediatas, a nova Lei orienta a Administração para contratações inteligentes e sustentáveis, que reconhecem que o verdadeiro custo de uma obra pública não é o que consta da proposta inicial, mas sim o somatório de todas as suas despesas, impactos e benefícios ao longo de sua vida útil. A verdadeira vantajosidade não está no instante da assinatura, mas no legado que aquela contratação deixa para o futuro.

## **8. Respostas às Críticas Recorrentes à Técnica e Preço**

A adoção do critério de técnica e preço com vistas a soluções inovadoras sinaliza uma verdadeira virada cultural na Administração Pública brasileira. Trata-se de romper com décadas de uma mentalidade reducionista, forjada sob a ótica da Lei nº 8.666/1993, onde a simplicidade aparente do menor preço era vista como sinônimo de segurança administrativa.

Essa virada cultural, contudo, enfrenta resistências profundas, alimentadas por inércia institucional, déficit histórico de capacitação técnica e medo generalizado da responsabilização dos gestores públicos. Resistir à

técnica e preço é, em última análise, resistir à profissionalização real da gestão de contratações, pois o critério impõe que a Administração saia da zona de conforto do formalismo e passe a julgar com base em parâmetros técnicos específicos e análises qualitativas aprofundadas. É a substituição do ritual mecânico pela responsabilidade decisória qualificada, o que incomoda aqueles que, por cultura ou conveniência, aprenderam a administrar processos — mas não a administrar soluções e resultados.

Não é incomum críticas alegando de que *a Administração Pública brasileira não tem capacidade técnica para conduzir licitações utilizando o critério de técnica e preço*. Este é um argumento autodepreciativo e juridicamente inaceitável. Primeiro, porque o artigo 169 da Lei nº 14.133/2021 impõe à Administração a obrigação de promover capacitação permanente de seus agentes públicos. “O legislador estava ciente da importância da profissionalização da área de contratações públicas, inclusive constando, no Parecer aprovado na Comissão Especial da Câmara dos Deputados, a preocupação de que, ‘se não tivermos bons agentes públicos’, o novo marco legal das contratações ‘não será aplicado de forma adequada ...’<sup>6</sup>. Segundo, porque a incapacidade técnica da Administração não pode justificar a adoção de um critério inadequado, tecnicamente disfuncional e juridicamente incompatível com o objeto contratado. Em vez de buscar atalhos, a Administração tem o dever de evoluir suas práticas e qualificar seus quadros. A nova Lei não é uma carta de conformismo — é um chamado à profissionalização.

Outra crítica que ressoa na Administração Pública brasileira é a de que o critério técnica e preço é subjetivo. A suposta subjetividade do critério de técnica e preço é uma falácia baseada em desconhecimento técnico. A avaliação da proposta técnica pode — e deve — ser realizada com base em critérios objetivos, previamente definidos no edital, como qualidade técnica da solução proposta, inovação embutida, metodologias construtivas, estratégias de mitigação de riscos e qualificação técnica da equipe executora. A subjetividade

---

<sup>6</sup> AMORIN, Rafael Amorim de; FORTINI, Cristiana. *Novo Olhar para as Contratações Públicas: precedentes e perspectivas da Lei nº 14.133/2021*. In *Lei nº 14.133/2021: debates, perspectivas e desafios*/Marilene Carneiro Matos, Felipe Dalenogrove Alves, Rafael Amorim de Amorim (organizadores). Brasília: Câmara dos Deputados, Edições Câmara, 2023.

é superada com um planejamento eficiente e uma modelagem qualificada da licitação.

Infundada também é a crítica de que a técnica e preço dificulta a licitação e afasta licitantes. Esse argumento repete a lógica perversa da simplificação administrativa, em que a prioridade é fazer rápido, e não fazer certo. É evidente que uma licitação de técnica e preço exige um planejamento mais complexo, matriz de critérios bem definida e responsáveis pelo recebimento técnico capacitados. No entanto, essa suposta dificuldade inicial é um investimento necessário para reduzir riscos e evitar problemas futuros, como aditivos excessivos, paralisações e judicializações. Quanto ao afastamento de licitantes, o efeito é exatamente o oposto: quando o critério de julgamento valoriza a capacidade técnica e a experiência qualificada, o mercado atrai empresas realmente qualificadas, afastando as aventureiras que vivem de apostas no menor preço e nos aditivos subsequentes. Técnica e preço, portanto, seleciona melhor e protege a Administração.

Para aqueles que defendem que no diálogo competitivo a solução já foi definida na fase dos diálogos e, portanto, basta julgar pelo menor preço, devemos dizer que este argumento revela uma incompreensão conceitual sobre as características que fundamentam o diálogo competitivo. A fase de diálogos não resulta na definição de uma solução única, mas sim em diretrizes e parâmetros mínimos, dentro dos quais podem caber múltiplas soluções técnicas válidas. Cada licitante, com base em sua experiência e capacidade tecnológica, pode propor enfoques diferentes, com níveis distintos de inovação, eficiência e sustentabilidade.

Não é aceitável a crítica de que na contratação integrada a solução é pré-determinada por desempenho e requisitos mínimos, então basta o preço. Aceitar esta crítica é ignorar a liberdade metodológica e tecnológica inerente à contratação integrada. O artigo 46 da Lei nº 14.133/2021 permite que cada licitante proponha a solução que entender mais adequada para atender os requisitos de desempenho. Essas soluções podem envolver diferentes tecnologias construtivas, materiais inovadores, estratégias de otimização e metodologias diferenciadas de gestão de riscos.

Finalmente, convenhamos, menor preço não é o critério mais seguro para o gestor público. Essa ideia de segurança, na verdade, é um vício cultural da administração defensiva, onde a segurança é buscada não na qualidade técnica da contratação, mas na blindagem formal da decisão. Essa segurança é ilusória. A experiência histórica demonstra que contratar pelo menor preço é contratar o problema futuro, seja na forma de obras paralisadas, aditivos excessivos, lentidão na execução ou entregas de baixa qualidade. A verdadeira segurança do gestor não está em seguir o caminho mais fácil, mas sim em adotar o caminho tecnicamente correto, juridicamente defensável e alinhado aos princípios da nova Lei.

### **9. Técnica e Preço: uma Virada Cultural**

A Lei nº 14.133/2021, ao introduzir o diálogo competitivo e reformular o regime da contratação integrada, abriu uma janela histórica de modernização das contratações públicas brasileiras. Ambas as modalidades simbolizam a transição de uma Administração burocrática, baseada em especificações engessadas e no culto ao menor preço, para uma Administração estratégica, capaz de contratar soluções inovadoras, com tecnologia embutida, e foco em valor social real e desempenho no ciclo de vida da contratação.

Essa nova matriz de contratações, entretanto, não pode ser executada com ferramentas conceituais ultrapassadas. O critério de julgamento técnica e preço surge como um critério capaz de lidar com a pluralidade técnica, a inovação e a gestão de riscos, que são inerentes tanto ao diálogo competitivo quanto à contratação integrada. Tratar inovação tecnológica, engenharia de ponta e soluções disruptivas como se fossem commodities comuns, comparando apenas seus preços, é destruir a essência dessas modalidades e perpetuar a lógica falida da economicidade superficial, típica da era da Lei nº 8.666/1993.

A resistência à virada cultural para a adoção de técnica e preço é o último reflexo de uma Administração Pública treinada para processar documentos, e não para processar inteligência. Julgar com base em técnica e preço exige qualificação real dos gestores públicos, exige bancas para julgamento das propostas capacitadas, exige editais cuidadosamente planejados — e, principalmente, exige assumir a responsabilidade por decidir com base em

qualidade e desempenho futuro, e não apenas em valores momentâneos. Essa virada cultural é inevitável para qualquer Administração que pretenda operar em conformidade com os princípios estruturantes da Lei nº 14.133/2021, especialmente a vantajosidade ampliada, a governança contratual e a gestão de riscos.

O critério de julgamento técnica e preço, longe de ser um obstáculo ou uma complicação, é a chave que destrava contratações públicas inteligentes e sustentáveis. É a ferramenta que permite que a Administração Pública fomente inovação e reduza riscos futuros. É o critério que alinha o presente da licitação com o futuro da sociedade, garantindo que as escolhas feitas hoje gerem valor social duradouro e resistente ao tempo.

O futuro das contratações públicas inovadoras não pode ser uma repetição do passado simplista. Menor preço é adequado para objetos corriqueiros e padronizados, mas é absolutamente incompatível com contratações de inovação, tecnologia e engenharia sofisticada. Em um cenário onde a Administração precisa comprar inteligência e criatividade, comparar apenas valores é tão absurdo quanto comprar um avião por quilo ou uma vacina pelo preço da embalagem.

Ao que percebemos, o maior desafio para a efetiva implementação desse novo paradigma não é técnico nem jurídico — é cultural. A Administração Pública precisa reconstruir sua própria mentalidade sobre o que significa contratar bem. Precisa abandonar a cultura do medo e da defensividade e assumir o protagonismo de uma gestão pública qualificada, onde a capacidade técnica dos agentes públicos seja o maior fator de segurança jurídica, e não a obsessão por formalismos estéreis. É necessária uma virada cultural!

A Lei nº 14.133/2021 deu o caminho; cabe agora à Administração decidir se continuará presa ao passado da cultura do menor preço ou se dará o salto evolutivo para uma nova era de contratações inteligentes e responsáveis.

A virada cultural da Lei nº 14.133/2021 não é apenas possível — ela é necessária e urgente. O critério de julgamento técnica e preço é a pedra angular dessa nova era, pois permite que a Administração Pública contrate como se deve

contratar quando o que está em jogo não é apenas o preço de um contrato, mas o valor de uma solução pública para as próximas gerações.

## 10. Conclusão: O Caminho Certo do Que Sempre Quis

*Eu queria ser feliz  
Invento o mar  
Invento em mim o sonhador*

*Para quem quer me seguir  
Eu quero mais  
Tenho o caminho do que sempre quis  
E um Saveiro pronto pra partir*

*Invento o cais  
E sei a vez de me lançar*

A Administração Pública brasileira, ao longo de décadas, navegou em águas rasas, presa a modelos procedimentais que confundiram economicidade com menor preço e segurança jurídica com rigidez formal. A Lei nº 14.133/2021, ao abrir espaço para institutos inovadores como o diálogo competitivo e a contratação integrada, desenhou o contorno de *um novo cais*, onde a escolha da proposta vencedora passa a considerar algo maior do que cifras e percentuais. Ali, no horizonte dessa nova governança contratual, técnica e preço emerge como o *saveiro pronto para partir*, a embarcação que pode conduzir a Administração para um novo tempo de contratações mais inteligentes, mais responsáveis e verdadeiramente voltadas ao valor público real.

Mas *lançar-se a esse mar* não é um ato mecânico. É um gesto de coragem. Exige romper com o ciclo vicioso de contratações frágeis e orçamentos ilusionistas. Exige abandonar a visão estreita de que contratar é apenas pagar menos. Exige, sobretudo, *reinventar* a forma como a Administração enxerga o seu próprio papel — não mais como mera processadora de certames, mas como curadora de soluções, mediadora de inovação e guardiã da responsabilidade intergeracional.

Como canta Milton Nascimento, é preciso “*inventar o cais*”. Mas o *cais* não é o destino: é o ponto de partida. A segurança que a Administração busca não está na imobilidade do porto, mas na inteligência com que escolhe seu barco, suas velas e a rota que deseja seguir. O critério de julgamento técnica e preço, aliado a diversos institutos previstos na Lei nº 14.133/2021, é essa

bússola refinada, capaz de apontar não apenas para o menor preço do dia, mas para a solução que resistirá ao tempo, ao uso e à história.

Na orla do futuro das contratações públicas, dois caminhos se abrem: permanecer amarrado ao passado confortável do menor preço, repetindo os mesmos erros e colhendo os mesmos fracassos; ou içar as velas e partir para o mar aberto da vantajosidade real, onde qualidade, inovação e sustentabilidade são tão importantes quanto o preço.

A Lei nº 14.133/2021 nos deu a chance de *inventar o cais*. O critério de julgamento técnica e preço nos dá o *saveiro*. A decisão de partir — e de enfim reinventar a contratação pública brasileira — é o grande desafio de uma Administração que não pode mais se contentar em apenas existir: precisa sonhar, criar e entregar valor real à sociedade.

## REFERÊNCIAS

AMORIN, Rafael Amorim de; FORTINI, Cristiana. *Novo Olhar para as Contratações Públicas*: precedentes e perspectivas da Lei nº 14.133/2021. In *Lei nº 14.133/2021: debates, perspectivas e desafios*/Marilene Carneiro Matos, Felipe Dalenogrove Alves, Rafael Amorim de Amorim (organizadores). Brasília: Câmara dos Deputados, Edições Câmara, 2023.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8666cons.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8666cons.htm). Acesso em: 1 mar. 2025.

BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Dispõe sobre licitações e contratos administrativos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 1 abr. 2021. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2021/lei/L14133.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14133.htm). Acesso em: 1 mar. 2025.

EUROPA. Diretiva 2014/24/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de fevereiro de 2014. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>. Acesso em: 1 mar. 2025.

HEINEN, Juliano. *Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos*: Lei nº 14.133/2021. Salvador: JusPodium, 2021.

OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima de. *Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos*: Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021/ coordenado por Cristiana

Fortini, Rafael Sérgio Lima de Oliveira e Tatiana Camarão. Belo Horizonte: Fórum, 2022.

OLIVEIRA, Rafael Sérgio Lima de. *O Diálogo Competitivo do Projeto de Lei de Licitação e Contrato Brasileiro*. Disponível em: [www.licitacaocontrato.com.br](http://www.licitacaocontrato.com.br). Acesso em: 1 mar. 2025.

TORRES, Ronny Charles Lopes de. *Lei de Licitações Públicas Comentadas*. 15 ed., ver., atual. e ampl., - São Paulo: Editora JusPodium, 2024.

**Publicado em 06/03/2025.**

**As referências a este artigo deverão ser feitas da seguinte maneira:**

BONATTO, Hamilton. *Critério de Julgamento Técnica e Preço: A Virada Cultural da Lei nº 14.133/2021*. Disponível em: [www.licitacaocontrato.com.br](http://www.licitacaocontrato.com.br). Acesso em: dd/mm/aaaa.