

NEM SEMPRE QUEM ENTRA EM CAMPO DISPUTA O JOGO: REFLEXÕES PRÁTICAS SOBRE O MODO DE DISPUTA FECHADO-ABERTO

Data Julho de 2026

Autores Joacil Carlos Viana Bezerra, Ricardo da Silveira Porto

NEM SEMPRE QUEM ENTRA EM CAMPO DISPUTA O JOGO: REFLEXÕES PRÁTICAS SOBRE O MODO DE DISPUTA FECHADO-ABERTO

JOACIL CARLOS VIANA BEZERRA

Doutor em Administração, servidor público federal e pesquisador em contratações públicas. Endereço para acessar o currículo: <http://lattes.cnpq.br/4417261468737882>.

RICARDO DA SILVEIRA PORTO

Mestre em Administração Universitária, servidor público federal e certificado profissional em licitações pela Enap. Endereço para acessar o currículo: <http://lattes.cnpq.br/3888664074094030>.

RESUMO

Este artigo discute o modo de disputa fechado-aberto a partir da premissa de que mais licitantes nem sempre significam mais competição. Com linguagem prática e fundamentação na Lei nº 14.133/2021, na Instrução Normativa SEGES/ME nº 73/2022, na jurisprudência do Tribunal de Contas da União, em estudos da Controladoria-Geral da União e da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, e em casos práticos da Universidade Federal de Santa Catarina e do Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos, o texto analisa como o formato da disputa molda o comportamento dos fornecedores, a formação dos preços e a qualidade da competição. Demonstra-se que o modelo fechado-aberto pode qualificar a etapa competitiva, estimulando propostas iniciais mais consistentes e reduzindo lances improdutivos. Sem tratá-lo como solução universal, o artigo mapeia riscos de sua adoção e limitações dos sistemas eletrônicos atuais, defendendo que a escolha do modo de disputa não deve ser pautada em preferências pessoais ou repetição automática de modelos anteriores, mas em planejamento, justificativas, dados e resultados observados pela própria Administração.

1. INTRODUÇÃO

Nem sempre quem entra em campo disputa o jogo. Nas licitações públicas ocorre algo semelhante: a presença de muitos participantes na sessão não garante competição efetiva nem a seleção da proposta mais vantajosa. Quem atua em pregões conhece bem a cena: vários fornecedores apresentam proposta, mas poucos disputam de verdade — alguns não ofertam lances, outros abandonam a sessão, outros apresentam preços que depois não conseguem sustentar, gerando desclassificações, fracasso do certame e retrabalho para a Administração.

É sob essa perspectiva que se analisa o modo de disputa fechado-aberto, previsto no art. 56 da Lei nº 14.133/2021 e regulamentado, no âmbito federal, pela Instrução Normativa SEGES/ME nº 73/2022, aqui utilizada como referência. O modelo não resolve, sozinho, os problemas da licitação, nem deve ser adotado de forma automática: seu potencial está em ajudar a Administração a exigir propostas iniciais mais consistentes, reduzir comportamentos oportunistas e evitar que a disputa fique concentrada apenas na velocidade dos lances. Antes de disputar lances em tempo real, o fornecedor precisa apresentar uma proposta inicial sem conhecer o preço dos concorrentes, o que tende a exigir maior cuidado na formação do preço.

O objetivo deste artigo é discutir em que medida o modo fechado-aberto ajuda a Administração a selecionar a proposta mais vantajosa, reduzir comportamentos oportunistas e alinhar a licitação à lógica do menor dispêndio, sem deixar de mapear riscos como eventual redução da participação efetiva e limitações técnicas dos sistemas eletrônicos. Para tanto, utiliza experiências observadas na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e no Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGI), de caráter didático, que auxiliam na escolha, na justificativa e na condução estratégica desse modo de disputa.

2. O QUE É O MODO FECHADO-ABERTO E COMO ELE FUNCIONA

Compreender o modo fechado-aberto exige olhar, ao mesmo tempo, para a autorização normativa do modelo e para a forma como a disputa acontece na plataforma eletrônica. Por isso, a pergunta relevante não é qual modelo sempre gera o menor preço, mas qual modo cria melhores condições para uma disputa séria, transparente e compatível com o objeto que a Administração pretende contratar.

2.1 Previsão legal e escolha no planejamento

O art. 18, inciso VIII, da Lei nº 14.133/2021 insere a definição do modo de disputa na fase preparatória da contratação. O art. 56 estabelece que o modo poderá ser aberto, fechado ou combinado, vedando o uso isolado do modo fechado quando adotados os critérios de menor preço ou maior desconto, bem como o modo aberto quando o critério for técnica e preço. Fora dessas vedações, a lei não fixa hierarquia entre os modos: a escolha permanece como decisão da Administração, compatível com o objeto, o critério de julgamento, o mercado fornecedor e a plataforma utilizada. A própria Controladoria-Geral da União (CGU, 2024) observou que essa escolha ainda se apoia, em grande medida, na experiência e no conhecimento empírico dos gestores, sem suporte consistente em evidências sobre os efeitos de cada modelo — o que reforça a necessidade de tratá-la como decisão de planejamento baseada em resultados observáveis.

2.2 Estrutura básica do modelo

O modo fechado-aberto organiza-se em duas etapas. Na fase fechada, os licitantes apresentam propostas iniciais sigilosas, que só se tornam visíveis na abertura da sessão pública; no fechado-aberto, essa proposta define quem avança para a etapa aberta de lances, de modo que o fornecedor precisa formar seu preço sem saber quanto os concorrentes ofertaram. Avancam para a fase aberta o autor da melhor oferta e os licitantes cujas propostas estejam dentro da margem percentual prevista na regulamentação ou no edital, que deve explicar com clareza como essa transição ocorrerá.

2.3 Fase fechada e fase aberta

Nas licitações regidas pela IN SEGES/ME nº 73/2022, avançam para a fase aberta o autor da melhor proposta e os licitantes dentro da margem definida no art. 22: até 10% acima da melhor proposta no critério de menor preço, até 10% abaixo do maior desconto ofertado no critério de maior desconto, ou 20% quando houver margem de preferência. Se menos de três propostas estiverem dentro dessa margem, avançam os autores das três melhores propostas, incluídas as empatadas; pode haver, ainda, reinício da disputa quando a diferença entre a primeira e a segunda colocada for igual ou superior a 5%, se previsto no edital.

Encerrada a fase fechada, inicia-se a fase aberta, na qual os classificados apresentam lances públicos e sucessivos, concentrando a concorrência entre quem apresentou as propostas iniciais mais competitivas.

3. INCENTIVOS, FORMAÇÃO DE PREÇOS E COMPETIÇÃO

A escolha do modo de disputa não altera apenas a ordem dos atos no sistema: ela muda os incentivos dos licitantes. Dependendo do formato adotado, o fornecedor pode ser estimulado a estudar melhor seus custos antes de apresentar a proposta ou apenas observar os concorrentes e reagir durante a sessão de lances — o que importa porque a licitação não deve buscar apenas o menor lance, mas uma proposta com condições reais de execução. Quando a disputa se concentra na redução sucessiva de preços, o licitante pode baixar o valor sem segurança de que conseguirá executar o contrato, comportamento que depois aparece como pedidos de reequilíbrio, queda de qualidade ou abandono da proposta.

3.1 O menor preço nem sempre representa o menor custo

A Lei nº 14.133/2021 reforça a ideia de menor dispêndio (Santos; Camarão, 2026), que não se confunde com o menor preço imediato: em muitas contratações, o menor preço formulado sem base real de custos pode gerar custo maior ao longo da execução. A pergunta relevante não é apenas quem deu o menor lance, mas se esse preço se sustenta na execução. O modo fechado-aberto não resolve sozinho esse problema, mas ajuda a reduzi-lo, pois a proposta inicial exerce função seletiva para a etapa de lances, aumentando a importância de sua formação e reduzindo o espaço para estratégias baseadas apenas na reação aos concorrentes.

Como observa Torres (2025, p. 375), o modelo incentiva os licitantes a apresentarem propostas iniciais mais próximas de seus preços de reserva, exigindo prévia apuração de custos e reduzindo a possibilidade de formular propostas por referência aos preços dos

concorrentes (Klemperer, 2002). Para Decarolis (2018) e Camelo, Nóbrega e Torres (2022), o menor preço alcançado não garante, por si só, o menor custo para a Administração: a licitação funciona como mecanismo de revelação de informações, e a forma como é estruturada influencia a consistência econômica das propostas apresentadas.

3.2 O que muda na estratégia do fornecedor

O fechado-aberto combina duas lógicas: exige que o licitante formule sua proposta inicial sem conhecer as ofertas concorrentes e, depois, permite a disputa por lances entre os classificados. Com isso, parte relevante da competição ocorre antes, na formação da proposta inicial, favorecendo ofertas com maior aderência aos custos efetivos da contratação.

3.3 Redução de propostas frágeis e comportamentos oportunistas

Quando a disputa se apoia principalmente em lances sucessivos, cresce o espaço para propostas impulsivas e preços comprimidos apenas pela observação do comportamento alheio em tempo real. O modo fechado-aberto cria um primeiro filtro: antes de disputar lances, o licitante precisa apresentar uma proposta minimamente competitiva sem conhecer os preços dos demais, o que favorece fornecedores com premissas mais objetivas. Por isso, mais licitantes nem sempre significam mais competição: uma sessão com muitos participantes inativos pode gerar mais trabalho do que resultado, enquanto uma disputa menor, mas com propostas iniciais consistentes, tende a produzir resultados mais úteis à Administração.

Essa percepção também foi observada em estudo da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), que comparou pregões nos modos aberto e aberto-fechado e demonstrou que maior quantidade de lances não implica, necessariamente, maior redução de preços — indicando que a intensidade da disputa, por si só, não explica o resultado econômico do certame (UTFPR, 2020).

3.4 Relação com o jogo de planilha e a execução contratual

Em contratações com múltiplos itens, disputas concentradas apenas na redução do valor global, sem análise dos preços unitários, podem favorecer distribuições desequilibradas e aproximar-se do chamado “jogo de planilha”, com reflexos na execução contratual. Ao exigir proposta inicial estruturada, o fechado-aberto leva o licitante a formar seu preço antes de interagir com os concorrentes, reduzindo o espaço para ajustes artificiais posteriores — hipótese que, contudo, depende de acompanhamento da execução contratual e não pode ser inferida apenas dos resultados da fase licitatória.

4. PRÁTICAS INSTITUCIONAIS E GANHOS PROCEDIMENTAIS

As observações reunidas nesta seção derivam da atuação direta dos autores em processos licitatórios conduzidos na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e no Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGI), permitindo examinar, em perspectiva aplicada, os efeitos do modo fechado-aberto sobre o comportamento dos licitantes, a organização da fase competitiva e os resultados dos procedimentos.

4.1 Contexto institucional de adoção na UFSC e no MGI

A adoção do modo fechado-aberto no MGI apoiou-se na experiência do Departamento de Licitações da UFSC, que utiliza o modelo desde 2013, inicialmente no Regime Diferenciado de Contratações, em objetos de naturezas distintas (obras, serviços e aquisições). Em 2013, primeiro ano de utilização, foram realizados 5 certames nesse formato, com redução média de 13,06%; em 2019, o RDC nº 005/2019 apresentou redução de 29,19% (R\$ 1.626.260,96) e, em 2020, o RDC nº 006/2020 alcançou 31,51%. Considerando 2013 a 2020, os 78 certames RDC realizados pela UFSC geraram redução total de R\$ 15.305.804,48, com média de 20,41% e tempo médio de 22 dias corridos.

Esse histórico serviu de referência para a Coordenação-Geral de Licitações (CGLIC) e para a Coordenação de Contratação de Serviços Terceirizados e de Engenharia (CSETE) do MGI, que passaram a utilizar o modelo em 2025. Entre janeiro de 2025 e abril de 2026, a CGLIC/CSETE conduziu 10 pregões eletrônicos no modo fechado-aberto — serviços com dedicação exclusiva de mão de obra, aquisições de bens, serviços de engenharia e serviços sem dedicação exclusiva —, nenhum deles integralmente fracassado, com redução média de 20,81% nos serviços com dedicação exclusiva, 18,19% nos serviços de engenharia, 29,38% nas aquisições de bens e 34,16% no único serviço sem dedicação exclusiva da amostra — percentuais que também podem ter sido influenciados pelas características dos objetos e pela qualidade das estimativas de preços.

4.2 Resultados observados nos certames conduzidos pela CSETE

O Quadro 1 apresenta os 10 pregões operados pela CSETE no modo fechado-aberto entre janeiro de 2025 e abril de 2026 (a repetição de números decorre da atuação do MGI para outros ministérios). Os percentuais devem ser lidos como reduções em relação ao valor estimado, e não como medida definitiva de economia, já que dependem da qualidade da estimativa inicial.

Quadro 1 – Relação dos pregões conduzidos pela CSETE no modo fechado-aberto

PREGÃO	Processo SEI	OBJETO (SÍNTESE)	DURAÇÃO DA FASE EXTERNA (DIAS)	REDUÇÃO EM RELAÇÃO AO VALOR ESTIMADO
90007/2025	00135.225304/2025-19	Copeiragem	19	3,75%
90008/2025	00135.222333/2023-67	Aquisição de veículos - (SRP)	11	8,05%
90009/2025	00135.200435/2024-11	Aquisição de desktops, impressoras multifuncionais, notebooks e tablets - MDHC	14	24,05%
90009/2025	12600.001334/2025-87	Assistente Administrativo	16	22,61%
90011/2025	12600.001803/2024-87	Técnico em Arquivo	8	23,31%
90014/2025	12600.003800/2024-88	Serviços gráficos sob demanda	16	34,16%
90016/2025	12600.000567/2024-81	Móveis, eletrodomésticos, persianas - (SRP)	61	56,05%
90017/2025	12600.102397/2021-26	Serviço comum de Engenharia - Impermeabilização de fachada, brises e cerâmica	19	18,00%
90019/2025	12600.001418/2024-30	Serviço comum de Engenharia - impermeabilização de lajes dos estacionamentos	23	18,37%
90001/2026	12600.103044/2023-13	Limpeza predial e manutenção de jardins	17	33,56%

Fonte: Elaboração dos autores com base nos dados do Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) e nos processos administrativos indicados no quadro.

Considerados individualmente os percentuais de cada certame, a média aritmética simples das reduções foi de 24,19% em relação aos valores estimados, com duração média da fase externa de 20,4 dias corridos, e 9 dos 10 certames concluídos em até 30 dias. Esses dados devem ser lidos como indicadores de desempenho institucional, e não como prova estatística de causalidade entre o modo de disputa e a redução de custos observada — cautela semelhante à adotada pela CGU em relatório sobre modos de disputa para compras de bens no período de 2020 a 2023.

4.3 Ganhos observados na condução dos certames

A fase fechada melhora a qualidade da proposta inicial - ao exigir que o licitante apresente sua proposta antes de conhecer os preços dos concorrentes, o modelo exige mais cuidado na formação do preço, refletindo-se em propostas iniciais mais consistentes.

A fase de lances fica mais objetiva - a filtragem da fase fechada concentra a etapa de lances em participantes já competitivos, o que tornou a sessão mais previsível e reduziu disputas pouco produtivas.

O modelo pode reduzir retrabalho e disputas improdutivas - a proposta inicial como critério de classificação pode desestimular ofertas especulativas e a participação de licitantes sem base econômica mínima. O Quadro 2 compara dois pregões do MGI — um conduzido no fechado-aberto e outro no modo aberto — para ilustrar como cada modelo repercute na formação das propostas e nos resultados obtidos.

Quadro 2 – Comparação entre certames conduzidos em modos de disputa distintos

ASPECTO	PREGÃO DE LIMPEZA PREDIAL	PREGÃO DE EQUIPAMENTOS
Modo de disputa	Fechado-aberto	Aberto
Valor estimado	R\$ 151.384.009,32	R\$ 858.038,78
Duração da fase externa	17 dias corridos	30 dias corridos
Resultado	100% dos itens adjudicados e homologados	50% dos itens fracassados
Redução em relação ao estimado	33,56%	21,42% (itens adjudicados)
Licitantes inativos nos itens sem resultado	Não apurado	63% (33 de 52)
Despachos técnicos de desclassificação	—	Pelo menos 8 despachos formais (NT SEI nº 15951/2026/MGI)
Fracasso consecutivo no mesmo objeto	Não registrado	2º fracasso consecutivo
Processos de apuração instaurados	1 processo	33 ocorrências em processos de apuração sancionatória

Fonte: Nota Técnica SEI nº 19057/2026/MGI, com base em dados do Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP).

A comparação deve ser lida com cautela, dada a diferença de objeto, mercado e escala entre as contratações — o valor estimado do pregão de limpeza é cerca de 176 vezes maior que o de equipamentos. Ainda assim, ela ilustra que o modo de disputa pode influenciar a participação dos fornecedores: o pregão de limpeza, no fechado-aberto, teve adjudicação integral e redução expressiva; o de equipamentos, no modo aberto, teve parte relevante dos itens fracassada. O dado de que 63% dos licitantes não se manifestaram nos itens sem resultado reforça que a simples presença de fornecedores não significa disputa real, achado que deve ser lido junto às 33 ocorrências de apuração sancionatória por

abandono da disputa ou propostas inexequíveis. Isso não significa que a fase aberta do fechado-aberto seja menos intensa por reunir menos participantes: nas experiências observadas houve disputas efetivas entre os classificados.

4.4 A escolha do modo de disputa não termina no edital

As experiências da UFSC e do MGI reforçam que a escolha do modo de disputa precisa ser acompanhada de observação, registro e avaliação dos resultados — número de licitantes efetivamente ativos, quantidade de lances, itens fracassados, desclassificações e desempenho do contrato. Sem esse acompanhamento, a escolha continua baseada em percepção ou costume. A experiência da UTFPR reforça esse ponto: mesmo após comparar dois pregões em modos distintos, a instituição concluiu que a amostra não autorizava conclusões gerais e recomendou que a escolha continuasse sendo avaliada pelas áreas responsáveis (UTFPR, 2020).

5. CUIDADOS ANTES DE ADOTAR O MODO FECHADO-ABERTO

Antes de adotar o modo fechado-aberto, a Administração precisa verificar se o objeto, o mercado, a equipe e a plataforma eletrônica permitem conduzir o modelo com segurança. A escolha não deve decorrer de preferência pessoal ou repetição de editais anteriores, mas considerar o critério de julgamento, o histórico de certames semelhantes, o perfil dos fornecedores e os riscos de manipulação das propostas (Justen Filho, 2025). Sua adoção pode trazer ganhos, mas exige preparo: edital claro, equipe capacitada, sistema compatível, justificativa técnica e acompanhamento dos resultados.

5.1 Capacitação, análise técnica e justificativa

Muitos servidores ainda não estão familiarizados com o modo fechado-aberto, o que pode resultar em falhas na elaboração do edital ou na análise das propostas — daí a importância de capacitar equipes e fortalecer a análise técnica, com planilhas e ferramentas que ajudem a avaliar a exequibilidade. A Administração possui autonomia para escolher o formato mais adequado, sem hierarquia legal entre os modos do art. 56, mas essa escolha deve ser justificada com elementos concretos, com participação da área de licitações, sob pena de repetição automática de modelos sem revisão crítica dos resultados.

5.2 Adequação dos sistemas eletrônicos e aderência ao regime jurídico

A utilização do modo fechado-aberto também exige verificar se o sistema eletrônico operacionaliza corretamente as regras da norma e do edital. Em maio de 2026, a CGLIC registrou chamado junto ao suporte do Compras.gov.br relatando que, na lógica então implementada, as propostas que não avançam para a fase aberta deixavam de ser consideradas para determinados atos posteriores, gerando dúvidas quanto à compatibilidade dessa funcionalidade com o regime jurídico das contratações públicas.

A discussão chegou ao Tribunal de Contas da União no exame do tratamento favorecido a microempresas e empresas de pequeno porte em licitações no modo fechado-aberto. Nos Acórdãos nº 1766/2025-Plenário e nº 533/2026-Plenário, o Tribunal não declarou incompatibilidade entre o modelo e a Lei nº 14.133/2021: o ponto examinado foi que a lógica operacional do sistema não poderia impedir o exercício de direito assegurado pelos arts. 44 e 45 da Lei Complementar nº 123/2006 apenas porque a empresa não

participou da etapa aberta de lances, já que essa classificação possui finalidade meramente procedimental. Para o agente público, a lição é que o domínio das funcionalidades do sistema não substitui o conhecimento da legislação: sempre que a plataforma produzir consequência incompatível com direito previsto em lei, cabe ao agente registrar a ocorrência nos autos e adotar as providências necessárias.

5.3 Resistência cultural, propostas irrealistas e riscos concorrenciais

O modo aberto é o formato mais familiar a agentes públicos e fornecedores, por isso a adoção do fechado-aberto costuma gerar dúvidas e resistência — muitas vezes atribuindo ao modelo problemas que, na verdade, decorrem de falhas de planejamento ou de estimativa de preços (Torres, 2025). Nos 10 certames analisados, não foram identificadas impugnações especificamente dirigidas à escolha do modo, o que sugere que parte das objeções decorre mais de hábitos consolidados do que de limitações da legislação ou da prática.

Outro risco relevante é o de propostas irrealistas na fase fechada, apresentadas apenas para garantir classificação na fase aberta sem base econômica para sustentar a execução. A IN SEGES/ME nº 73/2022, ao não prever verificação inicial de conformidade nos moldes do art. 28 do Decreto Federal nº 10.024/2019, amplia esse risco e pode favorecer a prática conhecida como “coelho” — proposta apresentada apenas para interferir na classificação dos demais. O Acórdão TCU nº 2773/2022-Plenário ilustra o problema ao examinar pregão em que proposta manifestamente desarrazoada não foi descartada pelo sistema, reforçando que a consistência das propostas precisa ser examinada no momento procedimental adequado.

Por fim, a exigência de propostas iniciais mais estruturadas pode favorecer fornecedores com maior capacidade técnica, dificultando, em alguns mercados, a participação de empresas menores. Esse risco não torna o modelo inadequado, mas exige que sua escolha considere o perfil do mercado: a busca por eficiência não pode ignorar a diversidade do mercado fornecedor, e o fechado-aberto deve organizar melhor a disputa, não afastar fornecedores capazes de competir e executar bem o contrato.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O modo fechado-aberto não deve ser tratado como solução automática para todos os pregões, nem descartado apenas porque o modo aberto é mais conhecido. Sua principal contribuição não está em garantir o menor preço, mas em mudar a forma como a disputa acontece: ao exigir proposta inicial sigilosa e, depois, permitir lances apenas entre os classificados, ele pode estimular fornecedores a formarem preços com mais cuidado antes da sessão, reduzindo a dependência de uma disputa baseada na velocidade dos lances.

As experiências da UFSC e do MGI indicam ganhos práticos — propostas iniciais mais consistentes, fase de lances mais objetiva, menor retrabalho —, mas isso não significa que o fechado-aberto será sempre superior aos demais modos. Sua escolha precisa ser justificada com base nas características do objeto, do mercado fornecedor e da capacidade da plataforma eletrônica de operacionalizar corretamente o modelo, que também exige cuidados: proposta inicial mais estruturada pode reduzir a participação de empresas menores, e limitações do sistema eletrônico podem comprometer a disputa. A discussão recente no TCU confirma que os desafios observados não decorrem, em regra,

de incompatibilidade com a Lei nº 14.133/2021, mas da necessidade de que os sistemas eletrônicos reproduzam corretamente as regras da legislação — o sistema deve servir à norma, e não substituí-la.

No futebol, entrar em campo não basta para disputar bem uma partida: é preciso organização, estratégia e regras capazes de transformar presença em jogo efetivo. Nas licitações públicas, a lógica é semelhante — cadastrar fornecedores e receber propostas não garante, por si só, competição real. O desafio da Administração é escolher o modo de disputa que transforme participação formal em disputa qualificada. Afinal, mais licitantes nem sempre significam mais competição.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Lei de Licitações e Contratos Administrativos.

BRASIL. Ministério da Economia. Secretaria de Gestão. Instrução Normativa SEGES/ME nº 73, de 30 de setembro de 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/acesso-a-informacao/legislacao/instrucoes-normativas/instrucao-normativa-seges-me-no-73-de-30-de-setembro-de-2022>.

BRASIL. Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos. Compras.gov.br. Laudo Técnico nº 49582965 sobre o modo fechado-aberto. Brasília, DF, 2026. Disponível em: https://drive.google.com/drive/folders/1i3w3cEJ0da_LBrcRxhSyALRBxx-hCR3d?usp=sharing.

BRASIL. Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos. Nota Técnica SEI nº 19057/2026/MGI. Disponível em: https://drive.google.com/drive/folders/1i3w3cEJ0da_LBrcRxhSyALRBxx-hCR3d?usp=sharing.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Acórdão nº 1766/2025-Plenário. Processo TC 026.133/2024-5.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Acórdão nº 2773/2022-Plenário. Processo TC 007.764/2022-7.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Acórdão nº 533/2026-Plenário. Processo TC 026.133/2024-5.

CAMELO, Bradson; NÓBREGA, Marcos; TORRES, Ronny Charles L. de. **Análise econômica das licitações e contratos de acordo com a Lei nº 14.133/2021**. Belo Horizonte: Fórum, 2022.

CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO (CGU). Relatório 1354517 - **Impacto do uso do orçamento sigiloso e dos modos de disputa nas aquisições de bens**. Brasília: CGU, 2024. Disponível em: <https://eaud.cgu.gov.br/relatorio/1582620>.

COORDENAÇÃO-GERAL DE LICITAÇÕES. Coordenação de Contratação de Serviços Terceirizados e de Engenharia. **Guia Prático CSETE nº 001/2026: Roteiro Operacional – Novo Módulo de Divulgação do Compras.gov.br: orientações práticas e reflexões.** Disponível em: https://drive.google.com/drive/folders/1i3w3cEJ0da_LBrcRxxSyALRBxx-hCR3d?usp=sharing.

DECAROLIS, Francesco. **Comparing public procurement auctions.** International Economic Review, v. 59, n. 2, p. 391-419, 2018. <https://doi.org/10.1111/iere.12274>.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratações Administrativas.** 3. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2025.

KLEMPERER, Paul. **What really matters in auction design.** Journal of Economic Perspectives, v. 16, n. 1, p. 169-189, 2002. DOI: 10.1257/0895330027166.

SANTOS, Franklin Brasil; CAMARÃO, Tatiana. **Menor preço, maior custo: a Lei nº 14.133 faz cinco anos e o “menor dispêndio” continua esperando para estrear.** ResearchGate, abr. 2026. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/403545807_Menor_Preco_Maior_Custo_A_Lei_14133_faz_cinco_anos_e_o_menor_dispendio_continua_esperando_para_estrear.

TORRES, Ronny Charles Lopes de. **Leis de licitações públicas comentadas.** 16. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Juspodivm, 2025.

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ (UTFPR). **Relatório comparativo – modos de disputa. 2020.** Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1mVSFDVnMEO8aHxDjpvvz7djlYakeSZ3P/view>.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA. Departamento de Licitações (DPL). **Relatórios anuais e informações institucionais do Departamento de Licitações.** Disponível em: <https://licitacoes.ufsc.br/realizacoes-do-dpl/>.

Como citar este texto:

BEZERRA, Joacil Carlos Viana; PORTO, Ricardo da Silveira. Nem sempre quem entra em campo disputa o jogo: reflexões práticas sobre o modo de disputa fechado-aberto. Zênite Fácil, categoria Doutrina, 30 jul. 2026. Disponível em: <http://www.zenitefacil.com.br>. Acesso em: dd mmm. aaaa.