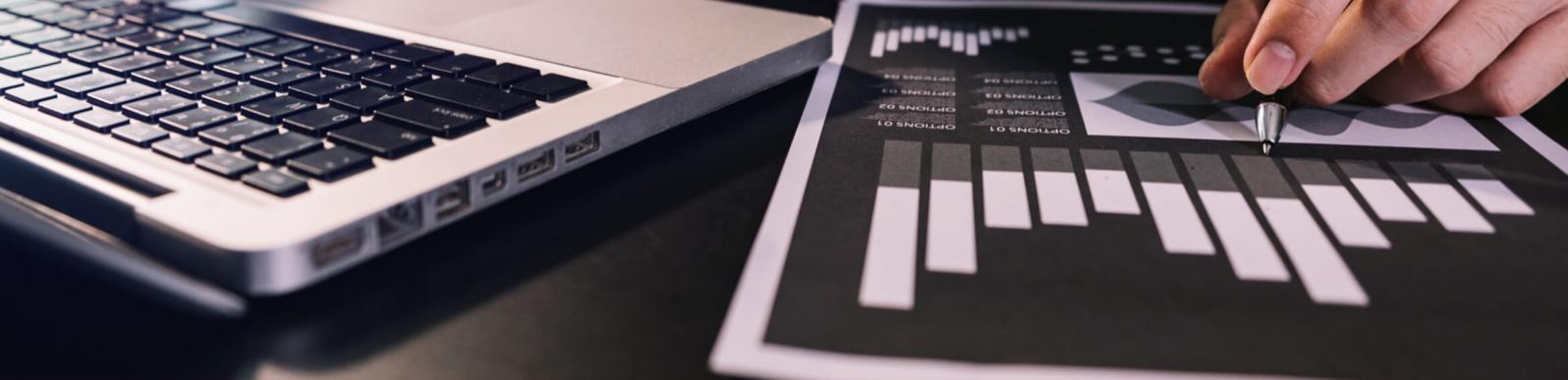




PROGRAMA DE CURSO

**Pesquisa de Mercado, Estimativa de Preços
e Negociação nas Contratações Públicas**



Pesquisa de Mercado, Estimativa de Preços e Negociação nas Contratações Públicas

Atualizado pela nova Lei nº 14.133/21 e a Nova IN nº 65/21 com enfoque na análise crítica dos preços, estratégia da média saneada, elaboração da planilha orçamentária, aferição objetiva da inexecuibilidade, negociação de preços na licitação/contratação e dinâmica do preço nas contratações diretas (pesquisa concomitante na dispensa eletrônica e justificativa na inexigibilidade).

Objetivo

- Apresentar os conceitos legais e os aspectos práticos sobre a realização da pesquisa de preços no mercado, a análise crítica dos preços coletados e a elaboração da planilha de quantitativos e preços unitários estimados.
- Capacitar o servidor para aplicar e operacionalizar a estimativa do preço de uma contratação pública, em observância às boas práticas, à legislação vigente e às orientações dos órgãos fiscalizadores.
- Habilitar o aluno a realizar a pesquisa de preços no mercado e elaborar o orçamento estimativo para a realização de uma contratação pública.
- Formar gestores públicos para instrumentalizar a pesquisa de mercado, a negociação de preços no pregão e a gestão da equação econômico-financeira dos contratos administrativos, com segurança jurídica.
- Instruir o agente público para identificar, nas propostas ofertadas, a prática de preços excessivos ou inexequíveis, as fontes idôneas de coleta de dados de precificação, e os parâmetros inexequíveis ou com sobrepreço.

Público-Alvo

Pregoeiros, equipes de apoio e membros de comissões de licitação;

- Gestores e fiscais de obras e de contratos;
- Ordenadores de despesas;
- Assessores jurídicos, procuradores, auditores e integrantes dos controles interno e externo;
- Agentes que atuam na elaboração de Termos de Referência, Projetos Básicos e planejamento das contratações;
- Gestores de atas de Registros de Preços, profissionais responsáveis pelas contratações por dispensa ou inexigibilidade de licitação, compradores, membros da unidade requisitante, de almoxarife e demais servidores que atuam nas áreas de compras e de logística pública;
- Advogados, promotores, consultores e demais profissionais da área jurídica;
- Profissionais que atuam no planejamento, elaboração e processamento de editais, documentos técnicos, administrativos, jurídicos e afins;
- Demais profissionais envolvidos ou interessados nos procedimentos de planejamento das contratações públicas, inclusive nas estatais; e,
- Empresários e profissionais da iniciativa privada que atuam ou pretendem atuar como

fornecedores do governo.

Conteúdo Programático

1. INTRODUÇÃO AO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO PÚBLICA

- 1.1. Legislação vigente
- 1.2. Objetivos das licitações
- 1.3. Definição de proposta mais vantajosa
- 1.4. Ciclo de vida do objeto
- 1.5. Sobrepreço e superfaturamento
- 1.6. Modalidades e Tipos de licitação

- 1.7. Princípio da Economicidade
- 1.8. Fases do processo de contratação

2. PESQUISA DE MERCADO

- 2.1. Definição de preço, valor, custo e economia de escala
- 2.2. Importância dos instrumentos de planejamento para a formação do preço
- 2.3. Procedimentos de consulta ao mercado
- 2.4. Orientações dos Tribunais de Contas
- 2.5. Nova IN 73/2020 e os parâmetros de pesquisa de preços
- 2.6. Diferença entre Preço Estimado e Preço Máximo
- 2.7. Amostra de preços e Cesta de Preços Aceitáveis
- 2.8. Análise crítica da amostra
- 2.9. Quando utilizar média, mediana ou menor preço
- 2.10. O cálculo da Média Saneada
- 2.11. Formalização dos documentos de pesquisa de preços com base na Nova IN 73/2020
- 2.12. Procedimentos de Pesquisa de Preços na Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/2021)

3. PLANILHAS DE QUANTITATIVOS E PREÇOS UNITÁRIOS

- 3.1. Elaboração da Planilha Orçamentária
- 3.2. Principais erros cometidos nas Planilhas e seu impacto nas contratações
- 3.3. Sigilo do orçamento.
- 3.4. Benefícios e Despesas Indiretas – BDI
- 3.5. Planilha de Custos e Formação de Preços da IN 05/2017 para serviços com dedicação exclusiva

4. PREÇO NA LICITAÇÃO

- 4.1. Critério de aceitabilidade de preços
- 4.2. Critério de julgamento das propostas
- 4.3. Análise da exequibilidade
- 4.4. Fórmula da inexecuibilidade e Súmula 262 do TCU
- 4.5. Preço Inexequível na Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/2021)
- 4.6. Cenário de Atenção
- 4.7. Jogo de Planilhas
- 4.8. Negociação de preços no Pregão
- 4.9. Justificativa do preço na inexigibilidade de acordo com a Nova IN 73/2020

5. EQUAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

- 5.1. Noções básicas de contratos administrativos.
- 5.2. Direito à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro.
- 5.3. Reajuste, Repactuação e Revisão de preços.
- 5.4. O que pode mudar com a futura Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/2021)?

Professor

SÍLVIO LIMA



Coordenador Geral de Contratações de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) da Central de Compras do Ministério da Economia. Graduado em Engenharia Elétrica (UnB) e Administração com PósGraduação em Gestão Pública. Especialista em Tecnologia, Terceirização, Fiscalização, Inovação e Gestão de Riscos. Participou da Global Procurement Initiative – da agência americana USTDA – realizado em Washington, Nova York e Austin – USA em 2019 sobre o modelo de compras públicas americano. Professor certificado no método gamificado de ensino “Jogo de Contratações (Planejamento, licitações, Fiscalização e Gestão de Riscos)”. Em 2020 e 2021, deve-se destacar que as contratações conduzidas pela sua equipe geraram economia de R\$ 1,2 Bilhão para o Governo Federal do Brasil. Coautor da obra “Contratações de Tecnologia da Informação 4.0” (Editora Fórum, 2021).

Investimento, data, horário, carga horária, local:

Para mais informações, tirar dúvidas, fazer inscrição ou solicitar proposta com informações detalhadas da data desejada, acesse a página do curso <https://www.consultre.com.br/cursos/pesquisa-de-mercado-estimativa-de-precos-e-negociacao/>

Dados da Consultre

***Estamos cadastrados no SICAFI.**

Certidões: <http://www.consultre.com.br/certidoes>

Razão Social: CONSULTRE – CONSULTORIA E TREINAMENTO LTDA.

CNPJ: 36.003.671/0001-53 - **Insc. Estadual:** Isento - **Insc. Municipal:** 24.687-0

Endereço: Av. Champagnat, 645, Ed. Palmares, Sl.301 - Centro - Vila Velha – ES – Cep. 29.100-011

Telefone: (27) 3340-0122 - **WhatsApp:** (27) 9 8179-1115

E-mail: consultre@consultre.com.br - **Site:** www.consultre.com.br

Dados para pagamento

O pagamento poderá ser efetuado por meio de depósito, DOC ou ordem bancária na seguinte conta:

Banco: Banco do Brasil - **Agência:** 1240-8 - **Conta Corrente:** 105.895-9

Favorecido: CONSULTRE – CONSULTORIA E TREINAMENTO LTDA

CNPJ: 36.003.671/0001-53),

Sobre a Consultre

Há mais de 30 anos no mercado, a Consultre é referência nacional em cursos para a Administração Pública. Saiba mais em <https://www.consultre.com.br/nossa-historia/>

A Consultre em números:			
+30	+5.000	+70.000	
Anos de credibilidade	Cursos realizados	Pessoas capacitadas	
Redes Sociais:			
			