CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ 18, 19, 22 e 23 · mar · 2027 | 100% ON-LINE / AO VIVO



Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

100% ON-LINE / AO VIVO

DATAS: 18, 19, 22 e 23 de março de 2026

CARGA HORÁRIA: 20h

HORÁRIOS: Das 13h às 18h

APRESENTAÇÃO

A pesquisa de preços, a negociação com licitantes e a análise de pedidos de reequilíbrio econômico-financeiro são etapas decisivas para a qualidade das contratações públicas. Quando conduzidas sem critérios consistentes, podem comprometer o orçamento estimado, afetar a competitividade, gerar contratações por valores inadequados e fragilizar a execução contratual. As recentes alterações normativas, como a Reforma Tributária e o fim da escala 6x1, acrescentam novas variáveis a esse cenário, com efeitos que precisam ser avaliados.

A atuação dos agentes exige, portanto, domínio técnico e capacidade de conectar planejamento, seleção da proposta e gestão contratual. Isso envolve escolher e justificar fontes e metodologias de pesquisa, verificar a equivalência entre preços e especificações, conduzir negociações com registro adequado e distinguir reajustamento, repactuação e reequilíbrio. Também requer examinar documentos, planilhas, riscos alocados e o nexo entre as alterações alegadas e os custos efetivamente suportados.

A capacitação aborda esses desafios de forma integrada e prática. Inclui as estratégias e os limites da negociação na sessão pública; e os fundamentos, as provas, os cálculos e os procedimentos administrativos relacionados ao reequilíbrio econômico-financeiro. Ainda, aborda cautelas acerca do uso de inteligência artificial nas etapas do processo, com atenção à verificação das fontes, à equivalência técnica, à proteção de dados e à responsabilidade do agente público.

A proposta é capacitar os participantes a tomar decisões mais seguras e fundamentadas nas diferentes fases da contratação, desde a construção do preço de referência até a análise de pedidos durante a execução do contrato. Ao combinar critérios jurídicos, análise econômica e ferramentas práticas, a capacitação oferece recursos para prevenir falhas recorrentes, qualificar a instrução dos processos e enfrentar situações complexas com maior consistência.

CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ 18, 19, 22 e 23 · mar · 2027 | 100% ON-LINE / AO VIVO



OBJETIVOS

- **Realizar** pesquisas de preços com critérios adequados e fontes confiáveis.
- **Utilizar** inteligência artificial com senso crítico e segurança.
- **Conduzir** negociações conforme os limites legais.
- **Analisar** pedidos de reequilíbrio econômico-financeiro, com segurança jurídica.
- **Distinguir** reajustamento, repactuação e reequilíbrio econômico-financeiro.

PÚBLICO-ALVO

Agentes públicos, privados e gestores da Administração Pública Direta, Estatais e dos serviços sociais autônomos que atuam nas áreas de planejamento contábil, administração, alta administração, jurídica, licitações e contratos.

POR QUE PARTICIPAR DO EVENTO DO GRUPO JML?

Especialistas de referência

✓ Professores que aliam conhecimento técnico e experiência prática aos desafios da atuação profissional.

Qualidade em cada etapa do aprendizado

✓ Rigor técnico e pedagógico, organização didática e materiais de referência para consulta.

Flexibilidade para participar

✓ Formatos presenciais, online e híbridos, conforme a proposta de cada evento.

Conhecimento que acompanha as mudanças

✓ Conteúdos conectados às atualizações normativas, novas tecnologias e práticas de gestão.

Uma trajetória de confiança

Mais de 20 anos de atuação e mais de 90 mil profissionais capacitados no Brasil

CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ 18, 19, 22 e 23 · mar · 2027 | 100% ON-LINE / AO VIVO



PALESTRANTE



LUIZ EDUARDO ZANOTO

Advogado, Especialista em Direito do Estado, MBA em Planejamento Tributário, Especialista em Neurociência e Comportamento, Diretor de Licitações e Contratos do Consórcio Público Nacional Interfederativo - CINCATARINA, palestrante, consultor e assessor jurídico com 25 anos de experiência em Direito Público.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

PARTE I – DESAFIOS PARA A CORRETA PESQUISA DE PREÇOS E ELABORAÇÃO DO ORÇAMENTO ESTIMADO

1. Função do orçamento estimado no planejamento, na seleção da proposta e na gestão do contrato.
2. Parâmetros e escolha das fontes conforme o objeto, a disponibilidade de dados e as condições do mercado.
3. Formação da cesta de preços: atualidade, abrangência geográfica, quantidade, condições comerciais e rastreabilidade das fontes.
4. Comparabilidade dos preços: especificações, marcas ou padrões de qualidade, unidades de fornecimento, embalagens, frete, instalação, garantia, prazo e local de entrega.
5. Obtenção de parâmetro adequado sem histórico do impacto de IBS/CBS.
6. Análise referencial de preços durante a licitação/seleção.
7. Tratamento de preços destoantes, promoções, valores desatualizados e referências potencialmente inexequíveis; escolha e justificativa da metodologia de cálculo.
8. Pesquisa direta com fornecedores: descrição adequada do objeto, formalização das consultas, prazo de resposta e justificativa diante de baixa participação.
9. Desafios de pesquisa em mercados com poucos fornecedores, itens personalizados ou sazonais, soluções tecnológicas e objetos sem referências públicas comparáveis.
10. Particularidades de serviços com dedicação exclusiva de mão de obra, obras e serviços de engenharia, dispensas e inexigibilidades.
11. Orçamento sigiloso e efeitos da divulgação do valor estimado na disputa e na negociação.
12. Riscos recorrentes: fontes sem rastreabilidade, especificações restritivas, amostras insuficientes, pesquisa enviesada e orçamento incompatível com o mercado.

CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ 18, 19, 22 e 23 · mar · 2027 | 100% ON-LINE / AO VIVO



PARTE II – NEGOCIAÇÃO COM LICITANTES E USO DE IA COMO APOIO À FASE INTERNA

1. Demonstração do fluxo entre a descrição do item no termo de referência, a busca de referências e a elaboração do mapa comparativo.
2. Verificação da correspondência entre os resultados encontrados, as especificações do objeto e os parâmetros legais.
3. Conferência de fontes, links, datas, unidades, marcas, disponibilidade e equivalência técnica.
4. Limites e riscos do uso de IA, incluindo resultados imprecisos, fontes não verificáveis e inserção de dados pessoais ou sigilosos.
5. Registro das consultas, fontes, critérios de validação e ajustes feitos pelo agente.
6. Responsabilidade do agente pela motivação, metodologia e decisão administrativa.
7. Negociação com o primeiro colocado e convocação dos demais, observada a ordem de classificação.
8. Momento, condução e limites da negociação nos diferentes critérios de julgamento.
9. Diferenças entre negociação, diligência e readequação da proposta.
10. Providências quando o preço permanece acima do orçamento estimado.
11. Efeitos do orçamento sigiloso ou divulgado sobre a condução da negociação.
12. Registro da negociação no sistema: contraproposta, prazo de resposta, tratamento do silêncio e encerramento.
13. Situações críticas: licitante único, empate de ME/EPP, lance suspeito, preço predatório, proposta aparentemente inexequível, contato fora do sistema e indícios de conluio.
14. Análise de exequibilidade, diligência, comprovação de custos e garantia adicional, quando cabível.
15. Negociação em registro de preços, considerando o objeto, o período de contratação e o cadastro reserva.
16. Pesquisa de preços no SICX – Sistema de Compras Expressas.

PARTE III – REEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE CONTRATOS

1. Fundamentos constitucionais e legais do equilíbrio econômico-financeiro.
2. Diferenças entre reajustamento, repactuação e reequilíbrio e respectivas formas de formalização.
3. Álea ordinária e extraordinária, fato do príncipe, caso fortuito, força maior e eventos imprevisíveis ou de consequências incalculáveis.
4. Matriz de riscos, alocação contratual e efeitos na análise dos pedidos.
5. Repactuação em serviços com dedicação exclusiva de mão de obra: demonstração analítica, data-base e efeitos financeiros.
6. Transição da Reforma Tributária, substituição de PIS/Cofins pela CBS e implantação gradual do IBS, conforme a EC nº 132/2023 e a LC nº 214/2025.
7. Análise dos efeitos tributários nos contratos em curso, considerando a Lei nº 13.303/2016, a Lei nº 14.133/2021 e os regulamentos do Sistema S.
8. Impactos na planilha de custos: regime de apuração, não cumulatividade, créditos tributários, destaque dos tributos e fim da escala 6x1.
9. Cláusulas de reequilíbrio em editais, contratos e termos aditivos.

CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ 18, 19, 22 e 23 · mar · 2027 | 100% ON-LINE / AO VIVO



10. Requisitos do requerimento e documentos necessários para demonstrar o evento, o impacto e o nexo causal.
11. Marco inicial dos efeitos financeiros e preclusão: distinção e análise conforme o caso.
12. Provas do desequilíbrio: planilhas, notas fiscais, cotações, laudos e memória de cálculo.
13. Atuação do fiscal e do gestor na análise técnica e conferência de documentos.
14. Uso de IA para apoiar a leitura de planilhas e pedidos.
15. Estrutura e pontos de controle do parecer jurídico.
16. Metodologia de cálculo, índices, efeitos retroativos e delimitação dos componentes afetados.
17. Negociação de descontos, parcelamentos ou compensações, quando juridicamente cabíveis.
18. Análise do pedido antes da prorrogação contratual, motivação da decisão e possibilidade de recurso administrativo.

CARGA HORÁRIA: 20 HORAS

Observação: O conteúdo desta capacitação poderá receber atualizações e ajustes pontuais, visando à sua adequação e ao melhor atendimento dos objetivos propostos.

CAPACITAÇÃO ON-LINE / AO VIVO – CONHEÇA AS VANTAGENS DESTE FORMATO:

- Com transmissão ao vivo através da plataforma de ensino à distância do Grupo JML;
- Interação pelo fórum para encaminhar dúvidas aos professores durante o evento ao vivo (as dúvidas serão respondidas até 15 dias após a realização do evento);
- Acesso a gravação da capacitação por até 30 dias, que estará disponível na plataforma da capacitação (em reprises);
- Material digital;
- Flexibilidade de acesso;
- Possibilidade de capacitar mais profissionais com investimento reduzido.

CURSO ON-LINE

Pesquisa de Preços, Negociação com Licitantes e Reequilíbrio Econômico-financeiro de Contratos

→ **18, 19, 22 e 23 · mar · 2027** | 100% ON-LINE / AO VIVO



INVESTIMENTO

R$ 3.700,00
(Três mil e setecentos reais)

O que inclui:

- Acesso às Palestras on-line e ao vivo
- Material de Apoio Exclusivo JML (Versão digital)
- Acesso ao Fórum durante a realização do evento para envio de perguntas aos professores, que serão respondidas em até 15 (quinze) dias após o evento
- Conteúdo disponível na plataforma do evento
- Certificado de Participação (versão digital)

Nota: *Os valores estão sujeitos a eventuais adequações decorrentes de alterações na legislação tributária vigente, especialmente em razão da implementação da Reforma Tributária, conforme seus impactos sobre a prestação dos serviços.*

ORIENTAÇÕES PARA A INSCRIÇÃO E PAGAMENTO

A inscrição deverá ser efetuada pelo telefone (41) 3595-9999, ou no portal da JML (**portal.jmlgrupo.com.br**); e o respectivo pagamento em nome de Mendes & Lopes Pesquisa, Treinamento e Eventos Ltda., CNPJ nº 07.777.721/0001-51 – Banco:

Caixa Econômica Federal: Agência: 0997 - Op: 003 - C/C 161 – 5

QUER TIRAR DÚVIDAS SOBRE O CURSO? FALE COM A NOSSA EQUIPE!
***WHATSAPP* (41) 98798-2253**

GRUPO JML
PESSOAS • SERVIÇOS • TECNOLOGIA

CENTRAL DE RELACIONAMENTO JML
41 3595.9999 / **WhatsApp 41 98798-2253**
portal.jmlgrupo.com.br