

PROCESSO SELETIVO SIMPLIFICADO SAD/SEL/2024

QUESTÕES DISCURSIVAS – ASSESSOR TÉCNICO

QUESTÃO 1

Quando da elaboração do estudo técnico preliminar, um dos elementos obrigatórios é justificativa para o parcelamento ou não da contratação. Discorra sobre as espécies de parcelamento que devem ser tratadas nesse elemento do estudo técnico preliminar.

ESPELHO DA QUESTÃO 1

Há 04 (quatro) métodos para proceder o parcelamento do objeto da licitação:

- a) realização de licitações distintas, uma para cada parcela do objeto (parcelamento formal);
- b) realização de uma única licitação, com cada parcela do objeto sendo adjudicada individualmente (parcelamento formal);
- c) realização de uma única licitação, com todo o objeto adjudicado a um único licitante, mas havendo permissão para que as licitantes disputem o certame em consórcios (parcelamento material);
- d) realização de uma única licitação, com todo o objeto adjudicado a um único licitante, mas havendo permissão para que a licitante vencedora subcontrate uma parte específica do objeto (parcelamento material).

QUESTÃO 2

Quando do planejamento de uma contratação, identificou-se que a solução mais vantajosa do aspecto econômico é a aquisição de equipamento de modalidade médica. Porém, o mercado é marcado pela heterogeneidade de preço. Na qualidade de membro da equipe de planejamento, descreva as medidas possíveis de adoção para maximização dos interesses públicos, com realização de contratação pública sem sobrepreço ou superfaturamento.

ESPELHO DA QUESTÃO 2

Será avaliado a capacidade do candidato de identificar o problema sugerido, o conceito de heterogeneidade de preço e a capacidade de encontrar soluções para minimizar o problema, pontuando as soluções que discorrem sobre uma pesquisa de preços com maior conhecimento, indicando ações adequadas para elaboração de cesta de preços.

Pontua-se também, como critério de maior profundidade, a indicação de aquisição com orçamento sigiloso, que produz uma assimetria de informações que beneficia a Administração Pública na obtenção da proposta mais vantajosa, quando se está diante de um mercado onde os custos de produção não são homogêneos, em que a divulgação de preço de referência tende a alterar o preço final das negociações, o que poderá ensejar a aquisição de um bem ou a contratação de um serviço em valor não compatível com o mercado e, assim, prejuízo ao erário.

Seguindo na busca de soluções para o problema trazido pela questão, deve-se considerar a possibilidade de adoção do modo de disputa “aberto-fechado”, em razão da adoção da modalidade pregão. Uma vez que, tendo adotado o modo de disputa aberto, os licitantes não precifiquem seus custos com precisão, usando como referência os lances dos outros, o que pode gerar riscos de inexecuibilidade ou contratação com preço elevado.

Por fim, pontua-se, em menor valor, a capacidade do candidato em encontrar outras soluções compatíveis para aquisição, indicando conhecimento quanto ao papel de integrante da equipe de planejamento.



AMORIM, Victor Aguiar Jardim de. **A fase de lances na Nova Lei de Licitações sob a perspectiva da “teoria dos leilões”**: Contributos para a futura regulamentação dos modos de disputa.

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