

# Unidade 2 - Bloco 2 - Instrumento Contratual

**Analia Irigoyen**

---

# Administração Pública

---

# Tipos de Licitações

Menor preço

Melhor técnica

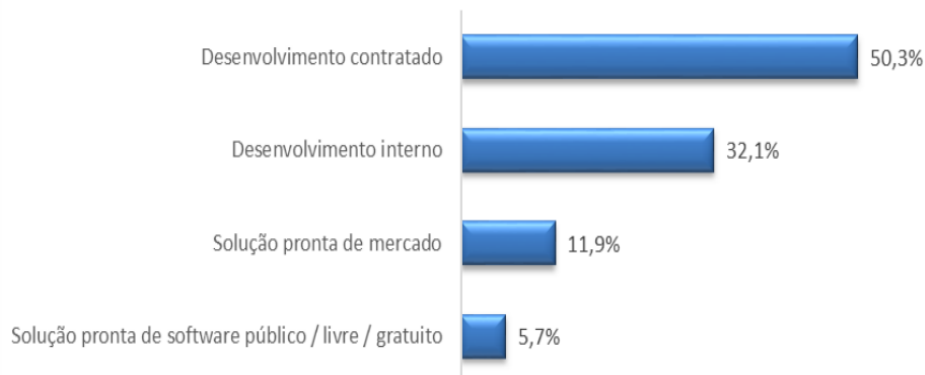
Maior lance ou oferta

Melhor técnica e  
melhor preço

Menor lance ou  
oferta

## Formas de provimento de soluções de TI

(Acórdão 2.362/2015)



<http://www.softex.br/wp-content/uploads/2016/04/Palestra-Riscos-Metodologia-%C3%A1gil.pdf>

---

# Iniciativa Privada

---

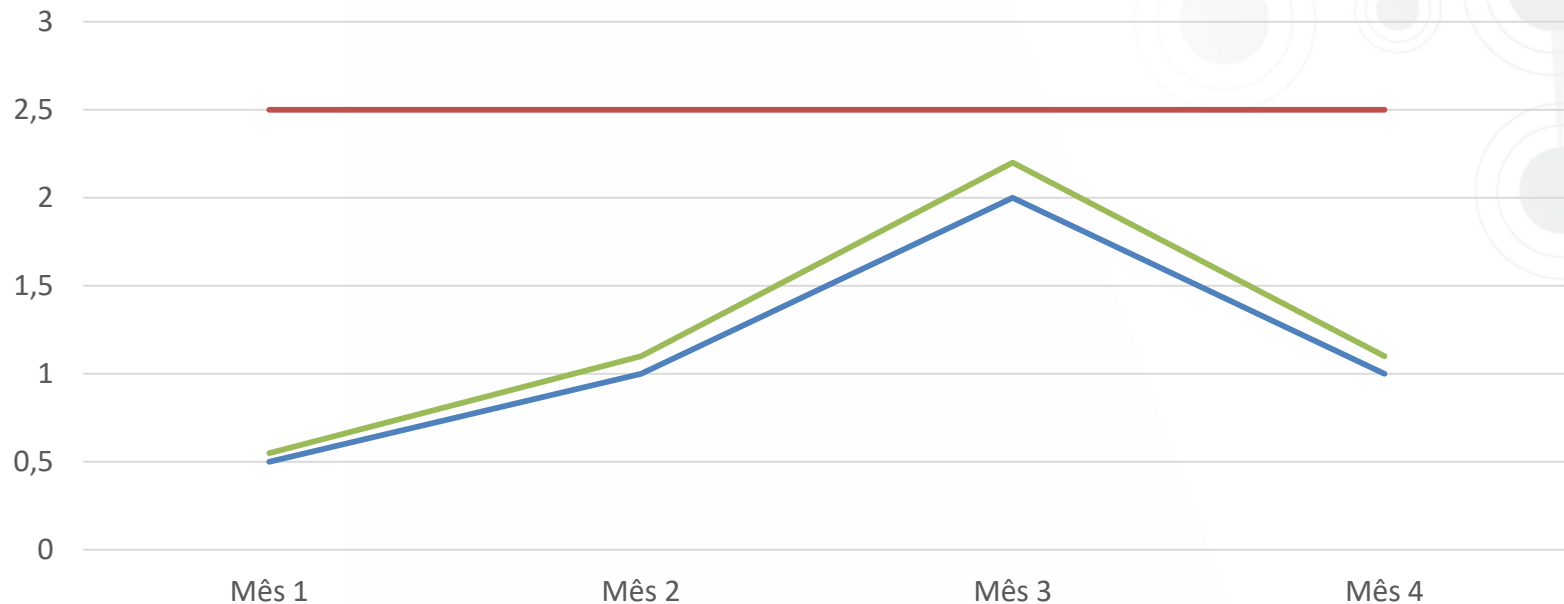
---

# Diferenças entre Custo e Preço

---

# Tipos de Licitações

Custo Mensal da Aquisição x Tipos de Contrato



— Custo Real

— Preço Fixo

— Custo Reembolsável

PUC Minas Virtual

# Tipos de Contrato

Preço Fixo ou global (lump sum)

- ▶ Valor fixo para o objeto do contrato
- ▶ Escopo bem definido
- ▶ Risco maior para o fornecedor

# Tipos de Contrato

## Preço Fixo ou global (Variações)

- ▶ PFG: Preço Fixo Garantido: Preferido pela maioria das organizações
- ▶ PFRI: PF + Remuneração de Incentivo: Prémio p/entrega no prazo
- ▶ PFAEP: PF c/Ajuste Econômico do Preço



# Tipos de Contrato

Custos Reembolsáveis ou por administração  
(cost plus)

- ▶ Valor separado do serviço e custos
- ▶ Custo reembolsável
- ▶ Escopo não definido
- ▶ Risco maior para o contratante

# Tipos de Contrato

Custos Reembolsáveis ou por administração  
(variações)

- ▶ CMRF: Custo + Remuneração Fixa
- ▶ CMRI: Custo + Remuneração de Incentivo
- ▶ CMRC: Custo + Remuneração Concedida

# Tipos de Contrato

Tempo e Material (Time and Material) ou preço unitário

- ▶ Preço Fixo por Unidade/Hora trabalhada
- ▶ BodyShop
- ▶ Início imediato

---

# Riscos

---



Risco Baixo

Risco Alto

Custo Reembolsável

Preço Unitário

Preço Fixo

Risco Alto

Risco Baixo

Fornecedor

Cliente

PUC Minas Virtual

---

# Cláusulas e Condições

---

# Cláusulas e Condições

<b>Informações Gerais, Objeto do Contrato e Descrição do Fornecimento</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Título, qualificação das partes, quantidade de vias do contrato, data e testemunha. Escopo, descrição dos serviços e a forma de implementação.</li></ul>
<b>Obrigações das partes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Compromissos observados no decorrer do contrato.</li></ul>
<b>Remuneração e/ou preço, Faturamento e Pagamento</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- O preço é forma de expressar prestação pecuniária e o evento econômico (desembolso) que se obriga o contratante a realizar.</li></ul>
<b>Prazos de Execução e Vigência Terminação e Rescisão</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- O lapso de tempo existente entre o momento que as partes firmam o contrato e seu término considerando uma formas de finalização do mesmo.</li></ul>
<b>Outros Itens</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Caso fortuito e força maior, penalidades, garantias contratuais, novação, informações de disputa, entre outros.</li></ul>

# Slide com referências bibliográficas

Xavier, Carlos Magno et al. **Gerenciamento de Aquisições em Projetos**. São Paulo: FGV Editora , 2013.

LUNA, Moisés. **Gerenciamento das aquisições do projeto** (e-book). Belo Horizonte, 2013.

Project Management Institute. **A guide to the Project management body of knowledge (PMBOK Guide)**. 5. ed Filadelfia, PA: PMI,2013.