

V-1372 - ORÇAMENTO ESTIMATIVO: ALTERNATIVAS PARA AUMENTO DE EFICIÊNCIA NA FORMAÇÃO DE PREÇOS PARA EMPREENDIMENTOS DE SANEAMENTO PARA A ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Thales José Gomes Corso⁽¹⁾

Engenheiro Civil pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). MBA em Saneamento Ambiental pela FESPSP.

Endereço⁽¹⁾: Avenida do Estado 561 – Ponte Pequena – São Paulo – SP - CEP: 01107-900- Brasil - Tel: (11) 3388-6925 - e-mail: tcorso@sabesp.com.br

RESUMO

O presente trabalho pretende apresentar algumas possibilidades para melhoria do processo de formação do orçamento estimativo em empreendimentos da Administração Pública. De acordo com as leis que normatizam as licitações e contratos públicos, uma fase necessária ao processo licitatório é a determinação do preço referencial da licitação. Leis aplicadas a diferentes esferas da Administração Pública citam, de alguma forma, a necessidade do orçamento estimativo. O artigo tem como objetivo discutir maneiras mais eficientes na formação de preços referenciais, visando dar celeridade ao processo licitatório, garantindo a eficiência e economicidade, e o atendimento aos investimentos necessários para o atingimento das metas que o Novo Marco Legal do Saneamento trouxe. Realizou-se revisão bibliográfica e revisão documental, abrangendo livros, artigos, leis e manuais para a identificação das soluções de melhoria, além da experiência do autor na área. Foram analisados 06 (seis) pontos de tratamento: detalhamento da documentação técnica, relacionamento com os fornecedores, padronização dos projetos, especificações técnicas e preços, ferramentas auxiliares, características do profissional orçamentista e planejamento.

PALAVRAS-CHAVE: Preço referencial, Orçamento Estimativo, Licitação, Pesquisa de preços, Saneamento Básico.

INTRODUÇÃO

O Novo Marco Legal do Saneamento (Lei Federal nº 14.026/2020) estabeleceu que os contratos de prestação dos serviços públicos de saneamento básico deverão definir metas de universalização que garantam o atendimento de 99% (noventa e nove por cento) da população com água potável e de 90% (noventa por cento) da população com coleta e tratamento de esgotos até 31 de dezembro de 2033.

A ABCON SINDCON e KPMG (2022) estimam que os investimentos totais, públicos e privados, em saneamento para atingir a universalização, até 2033, estão em torno de R\$ 893,3 bilhões em valores atualizados. Para que essa meta seja atingida, existe uma parte do processo que é comum aos players públicos e privados: a orçamentação dos empreendimentos.

Orçamento é a avaliação do custo de qualquer empreendimento (Michaelis, 2022). De acordo com Cardoso (2020), o orçamento é geralmente elaborado visando atender ao interesse da administração: em órgãos públicos e/ou empresas de economia mista por ser parte do projeto básico e ser indispensável ao atendimento da exigência legal e na iniciativa privada por ser parte da atividade empresarial participando de licitações públicas ou clientes da iniciativa privada.

De acordo com as leis que normatizam as licitações e contratos públicos, uma fase necessária ao processo licitatório é a determinação do preço referencial da licitação. Leis aplicadas a diferentes esferas da Administração Pública citam, de alguma forma, a necessidade do orçamento estimativo.

O orçamento estimativo para adquirir produtos ou contratar serviços no âmbito da Administração Pública deve buscar pela eficiência e qualidade, sendo necessárias análises técnicas, planejamento, transparência e obediência aos requisitos legais, a fim de evitar futuros aditivos contratuais ou mesmo atrasos na execução dos empreendimentos.

Torres (2013) elucida que a estimativa de preços é fundamental para a atividade contratual da Administração, como instrumento de baliza aos valores oferecidos nos certames públicos e àqueles executados nas respectivas contratações e explica que sua função principal é garantir que o Poder Público identifique o valor médio para uma pretensão contratual.

Infelizmente existem várias dificuldades que os profissionais responsáveis pela elaboração desses preços têm e esbarram em questões que vão além de suas competências.

Tendo em vista os diversos problemas encontrados nas atividades realizadas pelos profissionais responsáveis pela elaboração dos orçamentos estimativos para licitação, este trabalho tem como objetivo discutir maneiras de como o processo de formação de preços referenciais na Administração Pública pode ser mais produtivo, apoiado no regramento legal para contratações públicas, visando dar celeridade ao processo licitatório, garantindo a eficiência, economicidade e o atingimento das metas para a universalização do saneamento básico no país até 2033.

Para a realização deste artigo, foram realizados procedimentos de revisão bibliográfica e revisão documental, abrangendo livros, artigos, leis e manuais, além da experiência do autor na área.

DESENVOLVIMENTO

A - O QUE É ORÇAMENTO?

O orçamento é definido de diferentes formas por variados autores e Limmer (1997) o define de maneira mais ampla, como a determinação dos gastos necessários para a realização de um projeto, de acordo com o plano de execução previamente estabelecido, gastos esses traduzidos em termos quantitativos.

Baeta (2012) nos dá um conceito mais prático, conceituando-o como a descrição, quantificação, análise e valoração dos custos diretos e indiretos para execução dos serviços previstos na obra, os quais, acrescidos da margem de lucro do construtor, resultam na adequada previsão do preço final de um empreendimento.

Baeta (2012) completa: orçamento é a previsão de custos, considerada a remuneração do construtor, para a oferta de um preço. Nesse caso, custo é tudo aquilo que onera o construtor, tais como gastos de mão de obra, materiais e equipamentos, já o preço é o valor final do empreendimento, é o custo acrescido do lucro e das despesas indiretas.

Existem diferentes graus de precisão do orçamento. De acordo com Mattos (2019), eles podem ser classificados da seguinte maneira:

- Estimativa de custo: avaliação com base em custos históricos e comparação com projetos similares. Utilizado para estimar a ordem de grandeza o custo do empreendimento;
- Orçamento Preliminar: necessita de levantamento de quantidades e de pesquisa de preços para os principais insumos e serviços;
- Orçamento analítico ou detalhado: elaborado com composição de custos e extensa pesquisa de preços dos insumos e serviços, com o objetivo de se aproximar com reduzida margem de incerteza ao custo real do empreendimento.

Baeta (2012) elenca os elementos que diferenciam a aplicação dos tipos de orçamento:

- Etapa de concepção do empreendimento;
- Propósito ou finalidade da estimativa ou do orçamento;
- Tipo e qualidade das informações disponíveis;
- Métodos de preparação e avaliação;
- Tempo de execução da estimativa ou do orçamento;
- Grau de precisão esperado.

Assim, não há como adotar somente um único orçamento durante todas as etapas de implantação do empreendimento. Conforme aumenta o grau de definição e de detalhamento do projeto, são realizadas variadas

estimativas. Abaixo se encontram os diversos graus de precisão do orçamento de acordo com o Instituto Brasileiro de Obras Públicas - IBRAOP:

Tabela 1 - Faixa de precisão esperada do custo estimado de uma obra em relação ao seu custo final (Adaptado de IBRAOP, 2012)

TIPO DE ORÇAMENTO	FASE DE PROJETO	CÁLCULO DO PREÇO	FAIXA DE PRECISÃO
Estimativa de custo	Estudos preliminares	Área de construção multiplicada por um indicador	± 30%*
Preliminar	Anteprojeto	Quantitativos de serviços apurados no projeto ou estimados por meio de índices médios, e custos de serviços tomados em tabelas referenciais.	± 20%
Detalhado ou analítico (orçamento base da licitação)	Projeto básico	Quantitativos de serviços apurados no projeto, e custos obtidos em composições de custos unitários com preços de insumos oriundos de tabelas referenciais ou de pesquisa de mercado relacionados ao mercado local, levando-se em conta o local, o porte e as peculiaridades de cada obra.	± 10%
Detalhado ou analítico definitivo	Projeto executivo	Quantitativos de serviços apurados no projeto, e custos obtidos em composições de custos unitários com preços de insumos negociados, ou seja, advindos de cotações de preços reais feitas para a própria obra ou para outra similar ou, ainda estimados por meio de método de custo real específico.	± 5%

*Para obras de edificações, a faixa de precisão esperada da estimativa de custo é de até 30 %, podendo ser superior em outras tipologias de obras.

B – IMPORTÂNCIA DA ORÇAMENTAÇÃO NOS EMPREENDIMENTOS

Mattos (2019) é claro em sua definição: orçamento é produto, orçamentação é o processo de determinação. Assim, para um orçamento que atenda às expectativas do cliente, o processo de orçamentação deve ter credibilidade.

A credibilidade em questão só é alcançada se os profissionais responsáveis pela elaboração do orçamento atuarem como elo entre os diversos setores da empresa, conforme cita Cardoso (2020), ou seja, somente entendendo todas as dificuldades e necessidades, o profissional é capaz de ser o integrador entre as áreas técnicas.

Se não há essa integração e a aplicação correta das necessidades, com atenção às fases de execução, o orçamento pode ser mal elaborado, causando problemas. Equívocos no levantamento dos quantitativos de insumos e serviços, apropriações incorretas nos preços unitários e/ou globais e desobediência às especificações técnicas são falhas na orçamentação e causas de problemas futuros na execução do orçamento.

Existem inúmeros fatores que influenciam a orçamentação, como a documentação técnica do objeto, a localidade da execução dos serviços, o prazo de execução, os critérios de medição e as condições de pagamento.

C – PREÇO REFERENCIAL PARA LICITAÇÃO

O Superior Tribunal de Justiça, em seu Manual de orientação para Pesquisa de Preços, em sua 4ª edição, cita que a Lei n. 14.133/2021 faz remissões à estimativa de custos como baliza procedimental necessária nas

licitações públicas. O inciso VI do parágrafo 1º do artigo 18 da referida lei determina que o estudo técnico preliminar deverá conter “estimativa do valor da contratação, acompanhada dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, que poderão constar de anexo classificado, se a Administração optar por preservar o seu sigilo até a conclusão da licitação”. Assim, é necessário que o órgão licitante realize estimativa orçamentária prévia que permita verificar se os preços propostos são realizáveis, exequíveis ou compatíveis com os preços dos insumos e salários praticados pelo mercado.

Carlos Cox (2017) cita “seja qual for o percurso para a celebração de contrato, com ou sem disputa, o paradigma de contratação engendrado pelas leis citadas exige a elaboração de orçamento estimativo prévio como requisito de legalidade dos negócios jurídicos a serem firmados pela Administração Pública”.

Cox (2017) ainda afirma que a elaboração do preço referencial consiste em uma etapa de planejamento financeiro-orçamentário realizada na fase interna das contratações públicas e que mantém sua relevância e utilidade mesmo após a execução do contrato.

Ao longo de todo o processo licitatório, o orçamento referencial revela-se importante e muito funcional, já que auxilia o administrador público a determinar os custos necessários para a contratação. Além dessa função, e de acordo com o STJ (2021) destacam-se ainda:

- Informar a todos interessados o preço estimado e justo que a Administração está disposta a contratar;
- Delimitar e prover os recursos orçamentários necessários à licitação;
- Auxiliar na identificação do enquadramento da modalidade licitatória;
- Fundamentar a justificativa de preços na contratação direta;
- Identificar sobrepreço em itens de planilhas de custos;
- Identificar jogos de planilhas;
- Conferir maior segurança na análise da exequibilidade da proposta ou de itens da proposta;
- Impedir a contratação acima do preço praticado no mercado;
- Servir de parâmetro objetivo para julgamento das ofertas apresentadas;
- Garantir a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração;
- Auxiliar o gestor a identificar a necessidade de negociação com os fornecedores, sobre os preços registrados em ata, em virtude da exigência de pesquisa periódica;
- Servir de parâmetro nas renovações contratuais;
- Subsidiar decisão do pregoeiro para desclassificar as propostas apresentadas que não estejam em conformidade com os requisitos estabelecidos no edital;
- Auxiliar a identificação de vantagem econômica na adesão a uma ata de registro de preços;
- Auxiliar na definição dos critérios de recebimento do objeto a ser contratado;
- Identificar a obrigatoriedade de aplicação de margem de preferência de bens ou produtos, quando o valor influenciar a mesma;
- Prevenir aplicação de sanções aos agentes públicos por parte dos órgãos de controle.

D – METODOLOGIAS PARA FORMAÇÃO DE PREÇOS REFERENCIAIS PARA LICITAÇÃO

O Art. 31 da Lei 13.303/16, conhecida como Lei das Estatais, em seu parágrafo § 2º, cita a forma como o orçamento de referência para obras e serviços de engenharia deverá ser realizado: “O orçamento de referência do custo global de obras e serviços de engenharia deverá ser obtido a partir de custos unitários de insumos ou serviços menores ou iguais à mediana de seus correspondentes no Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil (Sinapi), no caso de construção civil em geral, ou no Sistema de Custos Referenciais de Obras (Sicro), no caso de obras e serviços rodoviários, devendo ser observadas as peculiaridades geográficas.”

O Art. 23 da Lei 14.133/21 descreve de forma mais aprofundada como o orçamento de referência, tanto para serviços comuns quanto para obras e serviços de engenharia, deverá ser realizado. Abaixo estão exemplificadas as metodologias citadas nas leis:

- Tabelas referenciais de preços da Administração Pública: Sicro (DNIT) para serviços e obras de infraestrutura de transportes, Sinapi (Caixa Econômica Federal) para demais obras e serviços de engenharia, Cadterc (Estudos Técnicos de Serviços Terceirizados) do estado de São Paulo para serviços terceirizados comuns, Banco de Preços da Sabesp, para obras e serviços relacionados ao saneamento, etc.

- Elaboração de composição de preços unitários: adaptação das tabelas referenciais de preços a partir da apropriação em campo e identificação de particularidades.
- Contratações similares de outros entes públicos: disponíveis nos portais dos governos, como o compasnet do Governo Federal, a Bolsa Eletrônica de Preços (BEC) do estado de São Paulo e atas de registro de preços de demais órgãos públicos.
- Pesquisa de preços em sites especializados e de domínio amplo: obrigatório ter boa credibilidade no ramo de atuação, de empresa legalmente estabelecida. Ex.: Casas Bahia, Magazine Luiza e Submarino.
- Pesquisa de preços: obtidas diretamente das empresas fornecedoras.
- Pesquisa em mídia especializada: Jornais, revistas, estudos, desde que haja um notório e amplo reconhecimento no âmbito que atua. Ex.: Tabela FIPE para veículos, índice Fipezap para imóveis, Tabela PINI.

E – MANEIRAS DE AUMENTAR A EFICIÊNCIA NA FORMAÇÃO DE PREÇOS DE EMPREENDIMENTOS DE SANEAMENTO

O conceito de eficiência aplicado à formação de preços referenciais será definido como o alcance do resultado utilizando menos tempo e menos recursos, ou seja, buscando manter as operações otimizadas e obter o máximo de resultados com o mínimo de recursos.

Vários são os atores participantes na formatação do orçamento, e uma certeza deve ser considerada – não se pode buscar a eficiência a qualquer custo. Desta forma, passa pela excelência, na efetivação do orçamento, a definição e determinação de padrões e critérios que possibilitem o êxito no alcance do orçamento, utilizando-se de prazos e recursos adequados.

Deve-se atentar que a eficiência deve ser buscada em todo o processo do empreendimento. O foco dos profissionais envolvidos, seja no planejamento, execução ou operação do empreendimento, deve ser o atendimento aos contratos, propiciando que as áreas beneficiadas com a implantação do empreendimento estejam subsidiadas e a população tenha retorno dos investimentos realizados.

Os próximos tópicos apresentam possibilidades de aumento de eficiência na formação de preços de empreendimentos de saneamento. Não estão elencadas em ordem de importância.

E.1 – DETALHAMENTO DA DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Muitos dos problemas e das dificuldades do profissional orçamentista é o fato dos projetos não estarem detalhados o suficiente para uma correta formação dos preços referenciais.

A lei 13.303/16 define, em seu Art. 42º, que projeto básico é o conjunto de elementos necessários e suficientes, com nível de precisão adequado, para caracterizar a obra ou o serviço, ou o complexo de obras ou de serviços objeto da licitação, elaborado com base nas indicações dos estudos técnicos preliminares, que assegure a viabilidade técnica e o adequado tratamento do impacto ambiental do empreendimento e que possibilite a avaliação do custo da obra e a definição dos métodos e do prazo de execução.

O projeto básico tem como elemento o orçamento detalhado do custo global da obra, fundamentado em quantitativos de serviços e fornecimentos propriamente avaliados. Baeta (2012) enfatiza que só existe condição de se montar um orçamento detalhado e fidedigno se o projeto contiver um grau de desenvolvimento e detalhamento suficiente para a completa estimativa de custos da obra.

Seja um Termo de Referência para contratação de serviços comuns ou um projeto básico/executivo para a execução de um empreendimento, a documentação técnica deve ter escopo bem definido, informações detalhadas e organizadas, que possibilitem a correta quantificação de insumos, alinhamento das disciplinas contidas no projeto, clareza no método executivo e na forma de contratação.

Assim sendo, não há possibilidade de se pensar em aumento de eficiência na formação de preços para empreendimento se não houver documentação técnica detalhada o suficiente para tal.

E.2 – RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES

O profissional que trabalha com a formação de preços referenciais para licitação tem em seu caminho o desafio de ser o interlocutor entre o projeto e o mercado. Essa interlocução é necessária para entender se o que a Administração Pública pretende contratar está aderente às tecnologias disponíveis em mercado.

Infelizmente o orçamentista não pode garantir a compra ou a efetivação de um contrato de prestação de serviços, tendo pouca “moeda de troca” com os fornecedores. Além disso, contatos frequentes podem levar a um desgaste no relacionamento, o que é prejudicial ao contexto como um todo.

Participação em feiras/eventos/congressos visando realizar *networking* pode ser uma forma de aproximação entre as partes. O entendimento das dificuldades de ambas as partes pode ser o primeiro caminho para a resolução dos conflitos que existem e garantir que os preços recebidos nas propostas estejam mais aderentes à realidade.

Outro foco pode ser no desenvolvimento de novos fornecedores. A inovação é exigida a todo o momento dentro do setor de saneamento, porém muitas vezes o mercado fornecedor pode não estar com as tecnologias necessárias para o atendimento das demandas. Assim, faz-se necessário realizar chamamentos e/ou audiências públicas, visando apresentar o problema a ser resolvido e deixando para o mercado a definição da solução mais eficiente.

E.3 – PADRONIZAÇÃO DOS PROJETOS, ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS E PREÇOS

A padronização de projetos e/ou especificações técnicas é a definição de políticas, estratégias e rotinas de maneira clara e objetiva. A criação de um padrão específico permite que os projetos atendam às necessidades de cada realização, otimizando os seus resultados e agregando valor ao empreendimento, como um todo. (San-Thiago, 2019)

A otimização dos resultados é refletida nos seguintes parâmetros:

- Manutenção da qualidade dos empreendimentos;
- Aumento dos níveis de produtividade;
- Redução de prazos de atendimento;
- Redução de erros e retrabalhos;
- Redução de projetos que fujam às normas técnicas vigentes.

A partir da padronização dos projetos e especificações técnicas, realizar a padronização dos preços relacionados a esses projetos se torna mais simples. Inicialmente existirá maior trabalho para a precificação, porém posteriormente isso será facilitado devido às apropriações estarem realizadas. A ideia é que haja padronização suficiente para que a utilização se assemelhe as das tabelas referenciais de preços de órgãos públicos, como Sinapi e Sicro.

E.4 FERRAMENTAS AUXILIARES

O ponto principal de cobrança para a área de orçamento está no prazo de atendimento. O prazo pode variar por depender de vários fatores, como a carga de trabalho, a experiência e o nível conhecimento do profissional orçamentista, o nível de informações contidas na especificação técnica e o interesse e entendimento do mercado fornecedor em atender àquela especificação.

Pensa-se bastante em formas de auxílio ao processo de precificação. Pode-se utilizar o teorema de Pareto para identificação de itens relevantes e focar o orçamento neles, a fim de não ter energia gasta em itens com pouca relevância no custo final.

Outro ponto que pode ser utilizado para depender menos de informações de mercado é a utilização de plataformas contendo as contratações com especificações técnicas similares, inclusive o regimento legal já

prevê essa possibilidade. O ponto de atenção se deve às características de obras e serviços de engenharia e a baixa disponibilidade de informações para esses escopos. Para serviços comuns, as ferramentas são de grande ajuda no dia a dia do profissional.

Ferramentas de controle e gestão de processos são essenciais para a tarefa de orçar um empreendimento. Controles de prazos e do nível de informação técnica contida nos projetos são de extrema ajuda para o acompanhamento do trabalho. Além disso, as ferramentas de gestão permitem analisar criticamente e identificar gargalos, ajudando na solução de problemas.

E.5 – CARACTERÍSTICAS DO PROFISSIONAL ORÇAMENTISTA

O profissional orçamentista deverá ser capacitado para atendimento às demandas do setor de saneamento, tendo conhecimento suficiente do serviço (interpretação aprofundada dos desenhos, planos e especificações técnicas). Além disso, deverá ser proativo, buscando maior interação com as áreas desenvolvedoras dos projetos, com as áreas executoras das obras, com a área de operação do empreendimento e os próprios colegas orçamentistas participantes da orçamentação, já que existem diferentes disciplinas envolvidas no processo.

O orçamentista precisa visitar as obras e receber do pessoal de campo as produtividades reais, os percentuais de perda dos principais insumos e comentários acerca dos parâmetros do orçamento (MATTOS, 2019)

Dentre as atribuições ainda se pode incluir a necessidade de correta avaliação do mercado fornecedor, quais são os fornecedores disponíveis, marcas, modelos e condições de fornecimento. Outro ponto que pode ser elencado é o entendimento nos requisitos legais que afetam o trabalho do orçamentista, para evitar sobrepreço e superfaturamento nos preços da Administração Pública.

Ou seja, o profissional da Administração Pública responsável pelo orçamento estimativo deverá ser o elo entre o projeto, a obra e a operação, além de ser conhecedor do mercado em que está inserido.

E.6 – PLANEJAMENTO

Planejamento, de acordo com Michaelis, é a determinação de ações para atingir as metas estipuladas, trazendo para o ciclo de vida de um empreendimento de saneamento, a etapa de planejamento consiste nas ações que devem ser tomadas para que o projeto seja efetivo e que haja retorno para a população.

Nessa fase, as necessidades do projeto são levantadas, fases e processos são identificados, a forma de execução das tarefas é detalhada, assim como as entregas e os resultados esperados. Além disso, o que será feito (escopo), como será feito (custo), em quanto tempo (cronograma), quais serão os controles e monitoramento e quais os parâmetros também devem ser definidos.

Muitas vezes o que ocorre é a falta de planejamento para a tomada de decisão sobre os empreendimentos que serão executados. Abaixo estão alguns dos problemas enfrentados por uma área de orçamentos por conta da falta de planejamento:

- Não obediência à priorização dos empreendimentos a partir do plano de investimentos previstos;
- Não observância às necessidades dos contratos para atendimento à universalização do saneamento;
- Utilização da área de orçamento para especulação de preços;
- Prazos curtos para a etapa de orçamentação dos empreendimentos.

É possível avaliar quais ações podem ser tomadas para ajudar a área de orçamentos a ser mais eficiente, levando em consideração o planejamento. Havendo conexão entre o plano de investimentos para atendimento das metas de universalização do saneamento e a sequência de empreendimentos encaminhados ao orçamentista, tem-se que os profissionais poderão trabalhar de forma organizada, sem que haja sobreposição de trabalho por haver prioridade entre os empreendimentos. Outro ponto é que assim poderia ser mitigada a possibilidade de utilização da área de orçamentos como especulação de preços.

Com os parâmetros para monitoramento e controle bem definidos e acompanhados, reduziria a quantidade de projetos que retornam à área de orçamentos com a necessidade de atualização de preços por atraso no cronograma de licitação (perda da data base). É um ponto crítico que pode ser sanado seguindo o planejamento.

No geral, planejar melhor o ciclo do empreendimento trará processos bem definidos, prazos exequíveis, e conexão entre o planejamento e à necessidade da população, cumprindo as metas estabelecidas nos contratos que resultam na universalização.

CONCLUSÕES

O setor público exige o cumprimento de requisitos legais e isso torna qualquer processo de contratação demasiadamente moroso. Na própria lei existem prazos mínimos para processos de licitatórios.

Os pontos de melhoria levantados estão, basicamente, envoltos ao planejamento do empreendimento como um todo. É sabido a deficiência existente no setor de infraestrutura do país no que compete a esse tema. É tão importante a discussão acerca do mesmo, que a Lei 13.303/16, em seu Art. 23º, deixa clara a função da Diretoria e do Conselho de Administração no que compete ao planejamento, devendo o ente público ter plano de negócios atualizado, estratégia de longo prazo com análise de riscos e oportunidades e análise de metas e resultados.

Além das falhas de planejamento, o orçamentista da Administração Pública também enfrenta problemas pouco comuns no setor privado, como a recusa de fornecedores em responder às pesquisas de preços, já que o fornecedor sabe que a Administração não irá adquirir o produto/serviço naquele momento. Sendo a elaboração do preço referencial do empreendimento um ponto chave para a efetivação das contratações, deve ser realizada da maneira mais correta possível, visando evitar retrabalho nos processos licitatórios.

Cox (2019) vai ao encontro com alguns pontos de melhoria elencados e conclui em seu artigo que deve o orçamentista, em processo formal:

- avaliar se a descrição do objeto da contratação e demais informações prestadas pela unidade solicitante permitem a elaboração de um orçamento capaz de aferir com precisão o preço de mercado (economicidade) do produto/serviço a ser orçado;
- selecionar os parâmetros que serão utilizados na pesquisa mercadológica, preferencialmente empregando mais de uma fonte (cesta de preços);
- realizar a pesquisa mercadológica, cotando preços nos parâmetros selecionados, juntando a documentação que tenha subsidiado a pesquisa;
- realizar juízo crítico acerca das amostras encontradas, expurgando as que possam contaminar a precisão da pesquisa;
- confeccionar o mapa comparativo de preços, compilando todos os dados da pesquisa e utilizando-se da medida de tendência central mais adequada ao perfil do recorte amostral da pesquisa; e
- elaborar relatório historiando todos os fatos relevantes, bem como descrevendo a metodologia de orçamentação.

Infelizmente a normativa que rege o processo de contratações para a Administração Pública não orienta de forma efetiva o administrador público responsável pelo orçamento, deixando a cargo deste profissional decisões e parâmetros que mais lhe convém.

Este artigo buscou elencar alguns pontos que podem subsidiar melhores decisões ao administrador público do saneamento, já que existe uma grande tarefa de universalizar o saneamento no país até 2033.

A aplicação das melhorias em questão tende a refletir em maior produtividade na elaboração do orçamento estimativo para licitação, garantindo que a eficiência e a economicidade sejam atendidas.

Entende-se que assim o setor público poderá fazer frente ao desafio de investimentos estimados para o saneamento básico de acordo com a Lei 14.026/20.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BAETA, André Pachioni. Orçamento e Controle de Preços de Obras Públicas. 1. ed. [S. l.]: Pini, 2012. 460 p.
2. BRASIL. Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016. Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2016/Lei/113303.htm. Acesso em: 29 jan. 2023.
3. BRASIL. Lei nº 14.026, de 15 de julho de 2020. Atualiza o marco legal do saneamento básico e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/114026.htm. Acesso em: 29 jan. 2023.
4. BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2021/Lei/L14133.htm#art193. Acesso em: 29 jan. 2023.
5. CARDOSO, Roberto Sales. Orçamento de Obras em Foco. 4. ed. [S. l.]: Oficina de Textos, 2020. 464 p.
6. COX, Carlos Henrique Harper. Orçamento estimativo nas licitações e contratações diretas realizadas pela Administração Pública. Revista Eletrônica Jurídico Institucional do Ministério Público do Estado do Rio Grande do Norte, Natal, n. 12, p.1-49, jul./dez. 2017.
7. EFICIÊNCIA. In: MICHAELIS. Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. São. Paulo: Melhoramentos, 2015. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/EFICIENCIA/>. Acesso em: 29/01/2023.
8. MATTOS, Aldo Dórea. Como Preparar Orçamentos de Obras. 3. ed. [S. l.: s. n.], 2019. 328 p.
9. O início da Década do Saneamento: Uma agenda para a universalização. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://abconsindcon.com.br/eleicoes-2022>. Acesso em: 29 jan. 2023.
10. Planejamento. In: MICHAELIS. Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. São. Paulo: Melhoramentos, 2015. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/planejamento/>. Acesso em: 02/04/2023.
11. PMI MINAS GERAIS. O planejamento no gerenciamento de projetos. [S. l.], 3 ago. 2019. Disponível em: <https://pmimg.org.br/o-planejamento-no-gerenciamento-de-projetos/#:~:text=De%20acordo%20com%20o%20PMBOK,durante%20a%20execu%C3%A7%C3%A3o%20do%20projeto>. Acesso em: 2 abr. 2023
12. SAN-THIAGO, Walquiria Lima e. Quais as vantagens da padronização na criação de projetos?. [S. l.], 21 nov. 2019. Disponível em: <https://www.projectbuilder.com.br/blog/padronizacao-na-criacao-de-projetos/#:~:text=Quais%20s%C3%A3o%20as%20maiores%20vantagens,ao%20empreendimento%2C%20como%20um%20todo>. Acesso em: 31 jan. 2023.
13. SINAPI: Metodologias e Conceitos: Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil / Caixa Econômica Federal. – 8ª Ed. – Brasília: CAIXA, 2020.
14. SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Secretaria de Auditoria Interna. Manual de Orientação Pesquisa de Preços, [S. l.], n. 4, p. 49, 2021. Disponível em: <https://www.stj.jus.br/publicacaoinstitucional/index.php/MOP/article/view/11587/11711>. Acesso em: 29 jan. 2023
15. TORRES, Ronny Charles Lopes de. Da pesquisa de preços nas licitações públicas. Revista Jus Navigandi, ISSN 1518-4862, Teresina, ano 18, n. 3773, 30 out. 2013. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/25635>. Acesso em: 12 maio 2021.