



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA COORDENADORIA DE PESQUISA DE PREÇOS DO INSTITUTO FEDERAL DE SERGIPE (2025-2028)

Relatório técnico apresentado pelo mestrando **Rômulo Santana do Amaral**, como parte dos requisitos para conclusão final da disciplina de Planejamento e Administração Estratégica do Mestrado Profissional em Administração Pública em Rede Nacional (PROFIAP), sob orientação do **Prof. Dr. Cláudio Márcio Campos de Mendonça**.



**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA CENTRAL
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE**

A485p Amaral, Rômulo Santana do
Planejamento estratégico da Coordenadoria de Pesquisa de
Preços do Instituto Federal de Sergipe (2025-2028) / Rômulo
Santana do Amaral ; orientador Claudio Márcio Campos de
Mendonça. – São Cristóvão, SE, 2025.
32 p. : il.

Relatório técnico conclusivo (mestrado profissional em
Administração Pública em Rede Nacional) – Universidade Federal
de Sergipe, 2025.

1. Administração pública. 2. Planejamento estratégico –
Metodologia. 3. Governança pública. I. Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe. II. Mendonça,
Claudio Márcio Campos de, orient. III. Título.

CDU 35.08:005.21(813.7)

Resumo 03

Apresentação do IFS e da CPP 06

Análise Ambiental: Análise PESTEL 10

Diagnóstico Estratégico: Ambiente Externo 12

Diagnóstico Estratégico: Ambiente Interno 15

Matriz SWOT: Quantitativa 18

Diretrizes Estratégicas: Negócio e Missão da CPP 19

Diretrizes Estratégicas: Visão de Futuro da CPP 21

Valores da CPP 22

Balanced Scorecard (BSC) 26

Objetivos e Resultados-Chave (OKR) 27

Plano de Ação 28

Responsáveis pela Proposta de Intervenção 32

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar o processo de elaboração do planejamento estratégico da Coordenadoria de Pesquisa de Preços (CPP) do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe (IFS), referente ao quadriênio 2025-2028, que foi elaborado como requisito para conclusão da disciplina "Planejamento e Administração Estratégica" do Programa de Pós-graduação em Administração Pública em Rede Nacional da Universidade Federal de Sergipe (PROFIAP/IFS).

Seu desenvolvimento foi um exercício colaborativo, participativo e inovador, que incorporou uma variedade de metodologias e ferramentas atuais de excelência para garantir um resultado abrangente e efetivo. Entre as abordagens adotadas, destacam-se o uso de Inteligência Artificial (IA) e a implementação do Balanced Scorecard (BSC) e de Objetivos e Resultados-Chave (OKRs).

No processo de construção foi estabelecida as principais diretrizes da nossa estratégia, bem como o plano de ação e indicadores de desempenho e acompanhamento que facilitem a gestão, a tomada de decisão, a aplicação e alocação dos recursos públicos disponíveis, de modo a atender as demandas e melhorar cada vez mais a entrega a quem pretendemos servir.



APRESENTAÇÃO DO IFS E DA CPP

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe (IFS) é uma autarquia federal que integra a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica. Atua no ramo da educação, com foco na formação técnica, tecnológica e superior, promovendo ações de ensino, pesquisa, extensão e assistência estudantil, com vistas ao desenvolvimento educacional e social da comunidade.

O IFS disponibiliza uma ampla gama de serviços, contemplando a educação presencial e a distância, atividades científicas, projetos de extensão e ações de suporte aos discentes. A oferta abrange cursos técnicos de nível médio, graduações em licenciaturas, bacharelados e tecnológicos em diferentes áreas, além de cursos EaD viabilizados por meio de um Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) e processos seletivos específicos.

A instituição fomenta atividades de pesquisa e extensão, promovendo o avanço científico e tecnológico por meio de centros especializados e da prestação de serviços à sociedade. Estimula ainda a participação discente em programas de iniciação científica e tecnológica, como o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) e o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação (PIBITI), reforçando a formação de novos pesquisadores.

No que tange à assistência estudantil, o IFS conta com o Programa de Assistência e Acompanhamento ao Educando (PRAAE), que oferece apoio financeiro, alimentação, transporte e moradia, visando garantir a permanência e o êxito acadêmico dos estudantes em situação de vulnerabilidade socioeconômica. O Serviço Social realiza análises socioeconômicas, visitas domiciliares, acompanhamentos psicossociais e encaminhamentos a outros serviços.

Além disso, o instituto proporciona apoio psicopedagógico por meio de serviços de psicologia e orientação educacional, atendendo às demandas acadêmicas e pessoais dos discentes. Outro serviço relevante é a emissão de carteirinhas do Serviço Social do Comércio (SESC-SE) para servidores e seus dependentes, possibilitando o acesso a benefícios sociais e culturais.

A instituição também abriga um Centro de Recondicionamento de Computadores, cuja função é revitalizar equipamentos doados, ampliar o acesso à tecnologia e promover a alfabetização digital. O Programa de Gestão e Desempenho (PGD) visa otimizar a performance institucional e alinhar as ações dos servidores às estratégias organizacionais. Já o programa de monitoria é uma ferramenta importante para articular teoria e prática, enriquecendo o processo de ensino-aprendizagem.

O IFS possui um corpo funcional composto por 1.878 servidores, cujo capital humano é essencial para o cumprimento das competências e atividades institucionais. Esses profissionais desempenham papel estratégico na execução dos serviços e projetos da autarquia, consolidando a missão de interiorização e democratização do ensino público federal no estado.

A história do IFS remonta ao Decreto nº 7.566, de 23 de setembro de 1909, editado no governo de Nilo Peçanha, que criou as Escolas de Aprendizes e Artífices. Em 1937, essas escolas passaram a ser denominadas Liceus Industriais, refletindo o processo de industrialização do país. Posteriormente, em 1942, essas instituições foram transformadas em Escolas Técnicas Industriais, com a missão de formar mão de obra qualificada.

Em 1998, com a implementação do Programa de Expansão da Educação Profissional (PROEP), as Escolas Técnicas se tornaram Centros Federais de Educação Tecnológica (CEFETs). A consolidação do atual modelo institucional ocorreu com a promulgação da Lei nº 11.892, de 2008, que instituiu a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica. Assim, a Unidade Sede passou a ser o Campus Aracaju, a UNED de Lagarto tornou-se o Campus Lagarto, e a EAFSC deu origem ao Campus São Cristóvão.



Com a expansão institucional, o IFS ampliou sua atuação no território sergipano, com a criação dos campi de Nossa Senhora da Glória, Itabaiana, Estância, Nossa Senhora do Socorro, Tobias Barreto, Propriá e Poço Redondo. Em 2024, a instituição foi autorizada a construir dois novos campi: um em Aracaju e outro em Japaratuba, no Vale do Cotinguiba, que totalizarão doze campi e uma Reitoria, com abrangência em diversas regiões do estado.

A Coordenadoria de Pesquisa de Preços (CPP) foi criada por meio da Portaria IFS nº 2415, de 13 de outubro de 2020, com subordinação à Diretoria de Licitações e Contratos (DLC), e tem como responsabilidade central a realização de análises de mercado, definição de preços de referência e suporte técnico para os processos licitatórios e contratuais, com foco na economicidade e legalidade dos gastos públicos.

Entre suas competências estão: realizar estudos e pesquisas de mercado para identificar preços de referência; coletar e analisar cotações de fornecedores considerando qualidade, prazos e condições de pagamento; identificar tendências e variações de preços ao longo do tempo; avaliar a vantajosidade de propostas em processos licitatórios; analisar a viabilidade econômica de contratos, atas e demais instrumentos de contratação; e emitir pareceres técnicos sobre conveniência e economicidade.

Também compete à CPP: preparar orçamentos detalhados para licitações, considerando todos os insumos; definir valores referenciais para editais com base em pesquisas de mercado; apoiar as unidades demandantes na elaboração de orçamentos preliminares; estabelecer e atualizar periodicamente valores de referência; fornecer subsídios técnicos para definição de preços em dispensas e inexigibilidades de licitação; realizar análises comparativas entre preços registrados e os praticados no mercado.

Adicionalmente, a unidade propõe revisões ou renovações de atas de registro de preços; verifica a compatibilidade dos preços com as especificações técnicas e de mercado; identifica sobrepreços; fornece dados para elaboração de editais, termos de referência e minutas contratuais; participa de comissões de licitação; apoia a análise de recursos e impugnações; mantém banco de dados atualizado sobre preços; consolida históricos de preços para subsidiar futuras contratações e utiliza ferramentas tecnológicas para otimizar a coleta e análise dos dados.

A CPP também orienta as unidades demandantes quanto aos critérios de definição de preços; fomenta capacitações para servidores; divulga boas práticas metodológicas; elabora relatórios técnicos; apresenta indicadores de economicidade; colabora com outros setores para garantir consistência nos processos; e apoia decisões estratégicas relacionadas a preços e custos, fortalecendo a governança institucional nas aquisições públicas.

Em suma, o IFS destaca-se por sua estrutura sólida, sua trajetória histórica marcada por transformações institucionais significativas e pela ampla oferta de serviços educacionais e administrativos. Com um quadro funcional capacitado e setores técnicos organizados, como a CPP, o IFS reafirma seu compromisso com a excelência na gestão pública, a promoção da inclusão social e a interiorização da educação profissional, científica e tecnológica em todo o estado de Sergipe.



ANÁLISE AMBIENTAL: ANÁLISE PESTEL

A Análise PESTEL é uma ferramenta essencial no processo de diagnóstico estratégico, ao permitir a identificação de fatores externos que podem influenciar a atuação de setores de uma organização pública. Por meio da avaliação de aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ecológicos e legais, busca-se compreender o ambiente em que a CPP está inserida. Essa abordagem favorece decisões mais assertivas e alinhadas às diretrizes do IFS e aos princípios da administração pública.

ANÁLISE PESTEL

Fatores Políticos

- Políticas governamentais de austeridade fiscal e controle de gastos públicos.
- Novas regulamentações e normativas para licitações e contratos (Ex: Nova Lei de Licitações e Contratos - Lei nº 14.133/2021).
- Priorização de compras governamentais eficientes e com economicidade.
- Nível de autonomia e discricionariedade concedido aos gestores públicos para a pesquisa de preços.
- Transparência e controle social na gestão dos recursos públicos.

Fatores Tecnológicos

- Disponibilidade e acesso a sistemas de informação e bancos de dados de preços.
- Ferramentas de análise de dados para identificar tendências e variações de preços.
- Soluções de inteligência artificial (IA) e aprendizado de máquina para previsões de mercado.
- Plataformas de comunicação e colaboração para compartilhamento de informações entre unidades.
- Capacidade de integração de sistemas legados com novas tecnologias.

Fatores Econômicos

- Inflação e flutuações de preços de bens e serviços no mercado.
- Variações cambiais impactando preços de produtos importados.
- Nível de competitividade entre fornecedores no mercado.
- Disponibilidade de recursos orçamentários para a realização das contratações.
- Cenário de crescimento ou retração econômica geral do país e da região.

Fatores Ecológicos

- Eventos climáticos extremos que possam afetar cadeias de suprimentos e, conseqüentemente, a disponibilidade e os preços de certos bens e serviços.
- Regulamentações sobre o uso de determinados materiais ou insumos, que podem gerar a necessidade de pesquisa por alternativas com diferentes custos.
- Demandas por otimização no uso de recursos (água, energia) nas instalações, influenciando custos de manutenção e operação de edifícios e equipamentos.
- Necessidade de descarte ou tratamento específico de resíduos, impactando custos de serviços e logística.

Fatores Sociais

- Expectativas da sociedade por maior transparência e economicidade nas contratações públicas.
- Nível de qualificação e formação dos profissionais envolvidos em compras governamentais.
- Percepção pública sobre a eficiência e lisura dos processos licitatórios.
- Mudanças na força de trabalho e disponibilidade de talentos especializados.
- Cultura organizacional da instituição em relação à inovação e à gestão baseada em dados.

Fatores Legais

- Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei nº 14.133/2021) e seus desdobramentos.
- Decretos, portarias e instruções normativas federais que regulam a pesquisa de preços.
- Acórdãos e jurisprudências dos Tribunais de Contas da União (TCU) sobre formação de preços.
- Leis de acesso à informação e transparência governamental.
- Normas internas do IFS que orientam os procedimentos de aquisição e contratação.

Com base nos fatores mapeados pela Análise PESTEL, torna-se possível antecipar riscos, identificar oportunidades e aprimorar o planejamento estratégico setorial.

A sistematização dos dados obtidos contribui diretamente para a construção de políticas de contratação mais resilientes, inovadoras e alinhadas com os interesses públicos.

Assim, reforça-se a capacidade da CPP em responder, com eficiência e integridade, aos desafios impostos pelo ambiente externo.



DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO: AMBIENTE EXTERNO

A identificação das oportunidades e ameaças permite à CPP compreender os fatores externos que podem favorecer ou comprometer sua estratégia. Essa análise sustenta a formulação de ações proativas e a mitigação de riscos institucionais.

Oportunidades

1	Adoção da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) como catalisador para modernização e otimização dos processos de pesquisa de preços.
2	Crescente demanda por transparência e controle social, impulsionando a valorização da pesquisa de preços detalhada e fundamentada.
3	Investimentos governamentais em tecnologia e digitalização dos processos de compras públicas.
4	Oportunidade de aprimorar a capacitação da equipe em metodologias avançadas de análise de mercado e precificação.
5	Colaboração e troca de experiências com outras instituições públicas de referência em pesquisa de preços.
6	Ampliação do banco de dados de preços com informações de contratos e licitações de outras esferas governamentais.
7	Estabelecimento de parcerias com universidades e centros de pesquisa para desenvolvimento de estudos de mercado.
8	Reconhecimento da importância da pesquisa de preços como pilar para a economicidade e boa gestão dos recursos públicos.

Ameaças

1	Dificuldade em atrair e reter talentos especializados em pesquisa de preços, devido à concorrência por profissionais qualificados.
2	Flutuações inflacionárias e cambiais abruptas, que tornam a definição de preços de referência um desafio constante.
3	Resistência à mudança por parte de servidores e gestores, dificultando a implementação de novas metodologias e ferramentas.
4	Falta de integração eficiente entre os sistemas de informação existentes, dificultando a coleta e análise de dados.
5	Contingenciamento orçamentário que limite o investimento em ferramentas tecnológicas e capacitação.
6	Morosidade nos processos internos de homologação e atualização de preços de referência.
7	Pressão por celeridade nos processos licitatórios, comprometendo a profundidade e rigor da pesquisa de preços.
8	Burocracia excessiva nos procedimentos de aquisição de novas tecnologias e contratação de consultorias especializadas.

A sistematização dos elementos externos reforça o alinhamento estratégico com o ambiente, contribuindo para decisões mais conscientes frente às transformações políticas, econômicas, tecnológicas e sociais.

A Matriz de *Eisenhower* auxilia na priorização das oportunidades e ameaças identificadas, classificando-as segundo critérios de urgência e importância. Trata-se de uma ferramenta de tomada de decisão que orienta ações estratégicas mais eficazes.

	Urgente	Não Urgente
Mais Importante	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adoção da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) como catalisador para modernização e otimização dos processos de pesquisa de preços. 2. Crescente demanda por transparência e controle social, impulsionando a valorização da pesquisa de preços detalhada e fundamentada. <p>Ameaças:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Flutuações inflacionárias e cambiais abruptas, que tornam a definição de preços de referência um desafio constante. 2. Falta de integração eficiente entre os sistemas de informação existentes. 	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Investimentos governamentais em tecnologia e digitalização dos processos de compras públicas. 2. Oportunidade de aprimorar a capacitação da equipe em metodologias avançadas de análise de mercado e precificação. <p>Ameaças:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dificuldade em atrair e reter talentos especializados em pesquisa de preços. 2. Resistência à mudança por parte de servidores e gestores, dificultando a implementação de novas metodologias e ferramentas.
Menos Importante	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Colaboração e troca de experiências com outras instituições públicas de referência em pesquisa de preços. 2. Estabelecimento de parcerias com universidades e centros de pesquisa para desenvolvimento de estudos de mercado. <p>Ameaças:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Morosidade nos processos internos de homologação e atualização de preços de referência. 2. Pressão por celeridade nos processos licitatórios, comprometendo a profundidade e rigor da pesquisa de preços. 	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ampliação do banco de dados de preços com informações de contratos e licitações de outras esferas governamentais. 2. Reconhecimento da importância da pesquisa de preços como pilar para a economicidade e boa gestão dos recursos públicos. <p>Ameaças:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contingenciamento orçamentário que limite o investimento em ferramentas tecnológicas e capacitação. 2. Burocracia excessiva nos procedimentos de aquisição de novas tecnologias e contratação de consultorias especializadas.

A visualização dos quadrantes permite concentrar esforços nas variáveis mais críticas ao desempenho institucional, otimizando recursos e reduzindo impactos negativos oriundos do ambiente externo.

Esta etapa sintetiza os elementos mais relevantes do ambiente externo, selecionados a partir da matriz de prioridade. O foco recai sobre as variáveis com maior capacidade de impactar a atuação da CPP.

Oportunidades	
1	Adoção da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) como catalisador para modernização e otimização dos processos de pesquisa de preços.
2	Crescente demanda por transparência e controle social, impulsionando a valorização da pesquisa de preços detalhada e fundamentada.
3	Investimentos governamentais em tecnologia e digitalização dos processos de compras públicas.
4	Oportunidade de aprimorar a capacitação da equipe em metodologias avançadas de análise de mercado e precificação.
Ameaças	
1	Flutuações inflacionárias e cambiais abruptas, que tornam a definição de preços de referência um desafio constante.
2	Falta de integração eficiente entre os sistemas de informação existentes.
3	Dificuldade em atrair e reter talentos especializados em pesquisa de preços.
4	Resistência à mudança por parte de servidores e gestores, dificultando a implementação de novas metodologias e ferramentas.

A escolha das principais oportunidades e ameaças viabiliza um planejamento estratégico mais realista e direcionado, fortalecendo a adaptabilidade da CPP frente aos desafios externos.

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO: AMBIENTE INTERNO

A análise interna possibilita identificar os principais pontos fortes e fracos da CPP, considerando recursos, capacidades e limitações operacionais. Essa reflexão é essencial para sustentar uma estratégia coerente e realista.

Pontos Fortes

- | | |
|---|--|
| 1 | Expertise técnica consolidada da equipe em legislação e métodos de pesquisa de preços. |
| 2 | Apoio institucional da DLC e da alta gestão do IFS. |
| 3 | Banco de dados histórico de preços da instituição, mesmo que necessite de aprimoramento. |
| 4 | Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas. |
| 5 | Compromisso da equipe com a economicidade e a conformidade nas contratações. |
| 6 | Conhecimento aprofundado do mercado local e regional, pela atuação contínua. |
| 7 | Disposição para aprimorar processos e adotar novas metodologias. |
| 8 | Reputação de integridade e profissionalismo nos processos de pesquisa de preços. |

Pontos Fracos

- | | |
|---|--|
| 1 | Carência de pessoal qualificado e em número suficiente para atender à demanda crescente. |
| 2 | Ferramentas tecnológicas de pesquisa de preços desatualizadas ou insuficientes para a complexidade das análises. |
| 3 | Dificuldade em padronizar metodologias e procedimentos de pesquisa de preços entre as diversas unidades. |
| 4 | Burocracia interna excessiva nos processos de aquisição de bens e serviços. |
| 5 | Ausência de um programa de capacitação continuada e formal para a equipe. |
| 6 | Falta de indicadores de desempenho e metas claras para a CPP. |
| 7 | Comunicação ineficaz com as unidades demandantes, gerando retrabalho e atrasos. |
| 8 | Limitações orçamentárias que impedem investimentos em infraestrutura e novas tecnologias. |

O mapeamento desses elementos internos contribui para decisões que potencializem os ativos institucionais e minimizem fragilidades, alinhando-se aos objetivos estratégicos da CPP.

A Matriz de Eisenhower aplicada ao ambiente interno classifica os fatores segundo sua urgência e importância, permitindo a priorização de pontos que demandam ação imediata ou planejamento estratégico específico.

	Urgente	Não Urgente
Mais Importante	<p>Pontos Fortes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Expertise técnica consolidada da equipe em legislação e métodos de pesquisa de preços. 2. Apoio institucional da DLC e da alta gestão do IFS. <p>Pontos Fracos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Carência de pessoal qualificado e em número suficiente para atender à demanda crescente. 2. Ferramentas tecnológicas de pesquisa de preços desatualizadas ou insuficientes para a complexidade das análises. 	<p>Pontos Fortes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas. 2. Compromisso da equipe com a economicidade e a conformidade nas contratações. <p>Pontos Fracos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ausência de um programa de capacitação continuada e formal para a equipe. 2. Falta de indicadores de desempenho e metas claras para a CPP.
Menos Importante	<p>Pontos Fortes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banco de dados histórico de preços da instituição, mesmo que necessite de aprimoramento. 2. Disposição para aprimorar processos e adotar novas metodologias. <p>Pontos Fracos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dificuldade em padronizar metodologias e procedimentos de pesquisa de preços entre as diversas unidades. 2. Burocracia interna excessiva nos processos de aquisição de bens e serviços. 	<p>Pontos Fortes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conhecimento aprofundado do mercado local e regional, pela atuação contínua. 2. Reputação de integridade e profissionalismo nos processos de pesquisa de preços. <p>Pontos Fracos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicação ineficaz com as unidades demandantes, gerando retrabalho e atrasos. 2. Limitações orçamentárias que impedem investimentos em infraestrutura e novas tecnologias.

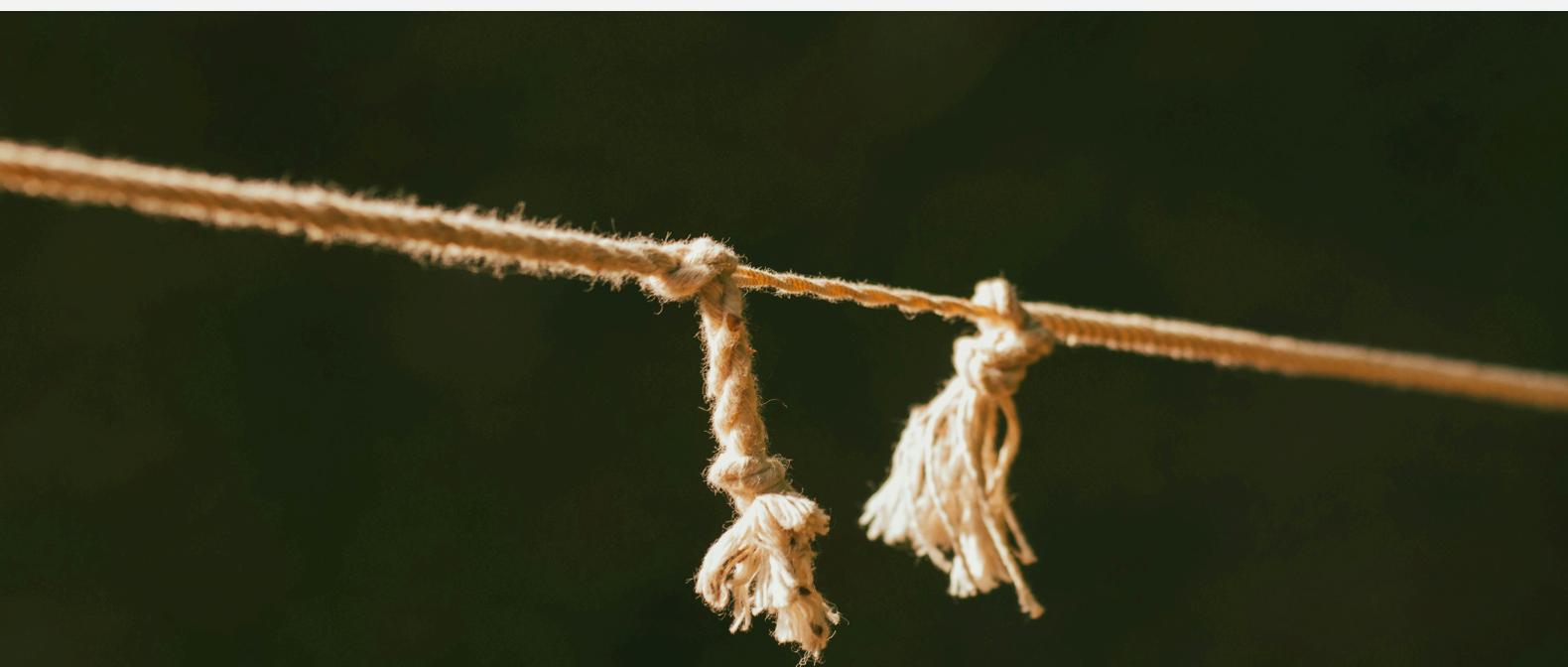
A priorização facilita a concentração de esforços nos fatores internos que mais impactam o desempenho organizacional, favorecendo a eficiência administrativa e a melhoria contínua.



A seleção dos principais pontos fortes e fracos representa a consolidação da análise interna, identificando os aspectos que devem ser mantidos e desenvolvidos, bem como aqueles que exigem correção.

Pontos Fortes	
1	Expertise técnica consolidada da equipe em legislação e métodos de pesquisa de preços.
2	Apoio institucional da DLC e da alta gestão do IFS.
3	Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas.
4	Compromisso da equipe com a economicidade e a conformidade nas contratações.
Pontos Fracos	
1	Carência de pessoal qualificado e em número suficiente para atender à demanda crescente.
2	Ferramentas tecnológicas de pesquisa de preços desatualizadas ou insuficientes para a complexidade das análises.
3	Ausência de um programa de capacitação continuada e formal para a equipe.
4	Falta de indicadores de desempenho e metas claras para a CPP.

Com base nesta priorização, é possível estruturar ações mais focadas e sustentáveis, promovendo a maturidade institucional e a coerência entre capacidades internas e demandas estratégicas.



MATRIZ SWOT: QUANTITATIVA

A matriz SWOT quantitativa permite mensurar o grau de correlação entre os fatores internos e externos que influenciam a CPP. Essa abordagem torna o diagnóstico estratégico mais preciso e fundamentado para a tomada de decisão.

		Oportunidades				Ameaças				
Fatores externos →		O1: Nova Lei de Licitações como catalisador	O2: Demanda por transparência e controle social	O3: Investimentos em tecnologia e digitalização	O4: Aprimoramento da capacitação da equipe	A1: Flutuações inflacionárias e cambiais	A2: Dificuldade em atrair e reter talentos	A3: Falta de integração de sistemas	A4: Resistência à mudança de servidores	TOTAL
Fatores internos ↓										
Pontos Fortes	PF1: Expertise técnica consolidada da equipe	6	6	3	6	3	1	0	1	26
	PF2: Apoio institucional da DLC e alta gestão	6	6	6	3	3	1	1	3	29
	PF3: Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas	3	6	3	3	3	0	0	1	19
	PF4: Compromisso da equipe com a economicidade e conformidade	6	6	3	3	6	0	1	1	26
Pontos Fracos	PFR1: Carência de pessoal qualificado e suficiente	0	0	1	1	3	6	3	3	17
	PFR2: Ferramentas tecnológicas desatualizadas/insuficientes	3	0	6	1	3	1	6	3	23
	PFR3: Ausência de programa de capacitação continuada	1	0	1	6	3	3	1	6	21
	PFR4: Falta de indicadores de desempenho e metas claras	1	3	3	1	3	3	3	3	20

Legenda: 0: não há correlação; 1: correlação fraca; 3: correlação média; 6: correlação forte

A análise numérica dos cruzamentos entre pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças evidencia as combinações mais críticas. Com isso, a CPP poderá estruturar diretrizes estratégicas mais eficazes, realistas e alinhadas ao seu ambiente de atuação.

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS: NEGÓCIO E MISSÃO DA CPP

A CPP do IFS atua como núcleo estratégico para a viabilização de contratações públicas eficientes, transparentes e juridicamente seguras. Seu negócio consiste na análise técnica e aprofundada de preços, com foco na definição de valores de referência justos, na emissão de pareceres fundamentados e na oferta de subsídios técnicos que assegurem a economicidade dos processos licitatórios. Essa atuação se concretiza por meio de metodologias rigorosas e atualizadas, aliando conhecimento técnico e legal à realidade mercadológica nacional.

A CPP tem como principal oferta a entrega de informações precisas e análises estratégicas que orientam as decisões das unidades demandantes, comissões de licitação e gestores. Ao fornecer suporte técnico altamente qualificado, promove contratações mais vantajosas, garantindo que os recursos públicos sejam aplicados com responsabilidade, eficiência e legalidade. A credibilidade das análises contribui diretamente para a qualidade da gestão pública institucional.

O público atendido abrange os diversos setores internos do IFS envolvidos com aquisições e contratações, como a DLC, gestores requisitantes e comissões de avaliação. A CPP busca ser reconhecida como parceira confiável, oferecendo suporte técnico assertivo e transparente, facilitando decisões administrativas que impactam diretamente o bom uso dos recursos públicos.

Sua atuação se baseia em procedimentos analíticos, colaborativos e alinhados à legislação vigente, utilizando ferramentas tecnológicas e uma base de dados robusta para subsidiar pareceres técnicos consistentes. Opera com proatividade e responsabilidade, buscando antecipar demandas institucionais e garantir o pleno atendimento às exigências legais e aos princípios da administração pública.

O principal desafio da CPP é consolidar-se como referência em economicidade nas contratações públicas, enfrentando as oscilações de mercado, a necessidade de atualização tecnológica contínua e limitações de pessoal técnico. Nesse cenário, destaca-se sua missão de promover excelência, inovação e responsabilidade na aplicação dos recursos, contribuindo com a transformação e modernização da gestão pública.

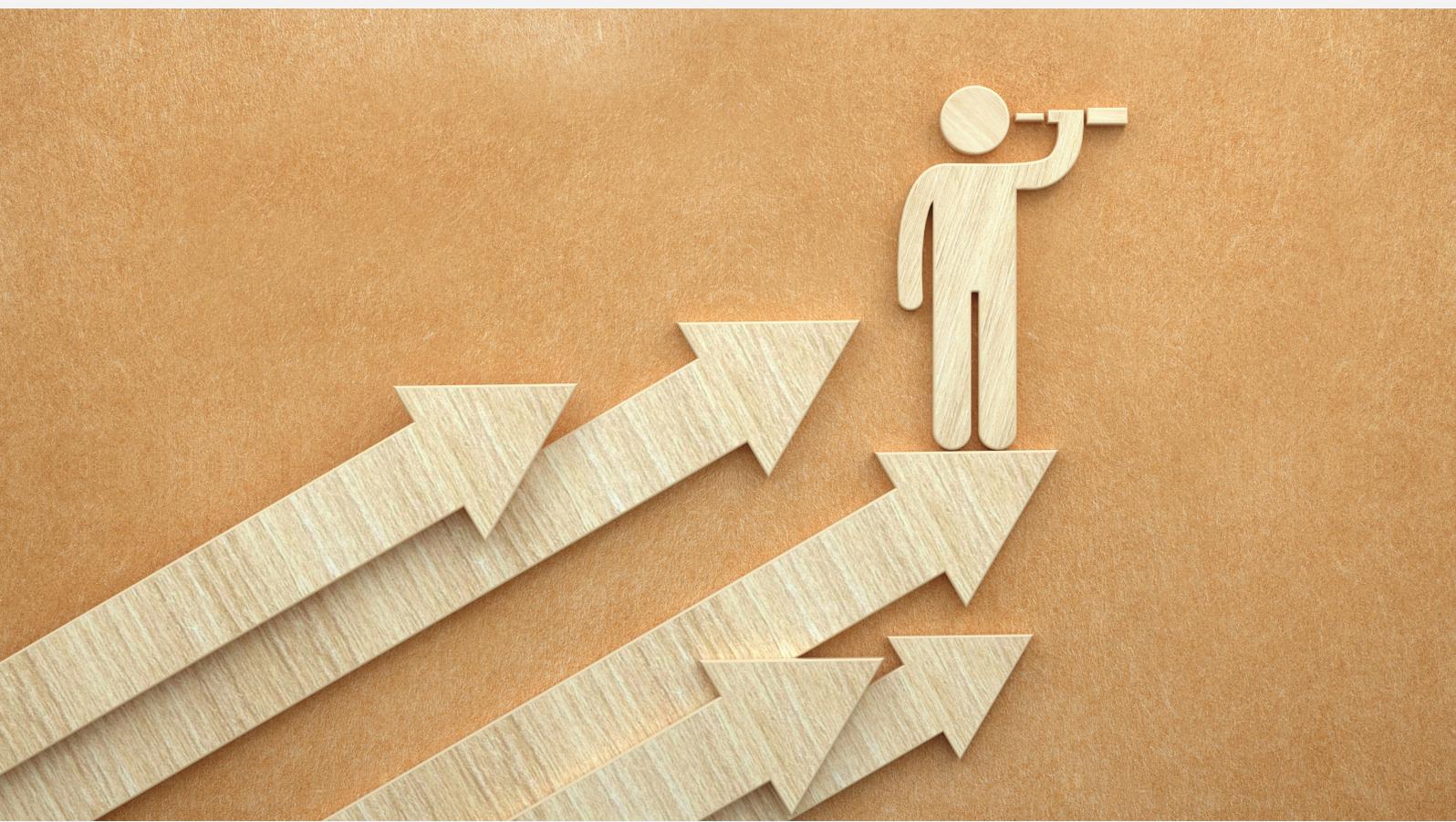
A CPP se diferencia por competências essenciais que a projetam como setor estratégico e difícil de ser replicado. A primeira delas é a capacidade de realizar análises aprofundadas de mercado, superando a mera coleta de preços e traduzindo os dados em informação estratégica.

Também possui conhecimento consolidado da legislação de licitações, especialmente da Lei nº 14.133/2021, assegurando conformidade e segurança jurídica às suas entregas.

Soma-se a isso a habilidade de desenvolver metodologias próprias de precificação, adaptadas às especificidades do setor público, e a gestão de um banco de dados de preços constantemente atualizado, que serve de base para decisões pautadas em evidências e inteligência de dados.

Com base nesse escopo de atuação, a missão institucional da CPP é: **Garantir a economicidade e conformidade das contratações públicas do IFS, por meio da produção de análises de preços fundamentadas, fornecendo suporte técnico qualificado às decisões estratégicas, com foco na excelência da gestão pública.**

Essa missão expressa o compromisso com a boa aplicação dos recursos, a integridade dos processos e o aprimoramento constante da gestão pública, em consonância com os princípios constitucionais que regem a Administração Pública.



DIRETRIZES ESTRATÉGICAS: VISÃO DE FUTURO DA CPP

A CPP do IFS projeta-se como uma unidade de referência dentro da administração pública federal. Desejamos nos tornar o principal centro técnico especializado em análise de preços e consultoria para contratações públicas da rede federal de educação em Sergipe. Buscamos reconhecimento por nossa eficiência, inovação, capacidade técnica e contribuição concreta para a otimização dos recursos públicos.

Daqui a quatro anos, a CPP se configurará como uma estrutura consolidada e valorizada internamente, com servidores capacitados, processos automatizados e ferramentas de apoio à decisão baseadas em dados. Para os nossos clientes institucionais, seremos parceiros estratégicos, atuando de forma ágil, transparente e embasada, assegurando contratações mais assertivas, econômicas e em conformidade com os princípios da administração pública.

Queremos que nossa atuação inspire confiança e seja percebida como essencial para a boa gestão do Instituto. Desejamos ser reconhecidos como a unidade que garante a economicidade, reduz riscos de contratação e assegura eficiência na destinação dos recursos. Almejamos que os resultados da CPP sejam citados como exemplo de excelência, responsabilidade e inovação em gestão pública educacional.

A partir dessas aspirações, formaliza-se a Visão de Futuro da CPP: **Ser reconhecida, em 4 anos, como a referência estadual em análise de preços para contratações públicas no setor educacional, promovendo a máxima economicidade e transparência na gestão dos recursos do IFS e inspirando outras instituições pela excelência e inovação em nossas metodologias.**

Essa visão traduz o nosso compromisso com a liderança técnica e a transformação da gestão pública, sustentada em princípios de legalidade, integridade e resultados.

VALORES DA CPP

A CPP do IFS sustenta sua cultura organizacional com base em regras não escritas, mas amplamente reconhecidas e praticadas entre seus servidores. Esses acordos tácitos são pilares fundamentais que moldam comportamentos, reforçam a coesão da equipe e garantem a qualidade técnica dos resultados entregues, mesmo sem estarem formalmente instituídos em documentos oficiais.

O cotidiano revela práticas silenciosamente adotadas que mantêm a excelência técnica, a integridade e o comprometimento coletivo. São atitudes compartilhadas que fortalecem a identidade do setor, como o zelo pela qualidade dos pareceres, a cooperação entre colegas e a busca constante por atualização. Essa cultura fortalece a missão institucional e projeta a CPP como referência em gestão pública.

Dessa forma, foram definidos os cinco valores mais representativos e essenciais para a CPP, considerando sua prática atual, sua história e seus desafios futuros:

1. Excelência: Existe um entendimento implícito de que qualquer parecer ou orçamento deve ser tecnicamente irretocável e impecavelmente fundamentado. A pressa não pode comprometer a qualidade da análise.

2. Economicidade: Há uma cultura de defender o dinheiro público, buscando sempre a melhor relação custo-benefício e evitando desperdícios, mesmo que isso exija um esforço extra na pesquisa.

3. Colaboração: Quando um colega enfrenta uma dificuldade em uma pesquisa complexa, a expectativa é que haja suporte e troca de conhecimento entre a equipe. O problema de um é, em certa medida, de todos.

4. Integridade: Embora seja um princípio formal, informalmente há uma vigilância constante para que todas as ações sejam claras, sem sombras ou favorecimentos, mantendo a credibilidade do trabalho.

5. Atualização: Dada a dinamicidade da legislação e do mercado, existe uma percepção de que é dever de cada um se manter atualizado sobre as novas regras, tecnologias e tendências de preços.

O reconhecimento e a valorização desses valores fortalecem a atuação institucional, promovendo um ambiente ético, colaborativo e tecnicamente qualificado. Eles sustentam o posicionamento estratégico da CPP e asseguram sua contribuição efetiva para uma gestão pública cada vez mais eficiente, transparente e orientada ao interesse coletivo.



BALANCED SCORECARD (BSC)

Esta ferramenta é essencial para traduzir nossa estratégia em um conjunto de objetivos interligados e mensuráveis, garantindo que a CPP esteja sempre alinhada com sua missão e visão de futuro.

O mapa estratégico que construímos seguirá a estrutura do balanced scorecard, com as quatro perspectivas interligadas: Orçamentária/Financeira, Aprendizado e Crescimento, Processos Internos, e Cidadão/Sociedade. Os objetivos serão formulados com foco em eficiência, otimização de recursos, capacitação e aprimoramento da gestão pública.

Apresento o Mapa Estratégico para a CPP, com os objetivos estratégicos distribuídos conforme cada perspectiva:

MAPA ESTRATÉGICO			
CIDADÃO/SOCIEDADE			
Objetivo 1: Aumentar a percepção de transparência e economicidade nas contratações públicas do IFS.		Objetivo 2: Ampliar a confiança da sociedade na gestão dos recursos públicos pela instituição.	
PROCESSOS INTERNOS			
Objetivo 1: Otimizar o tempo e o custo dos processos de pesquisa e formação de preços.	Objetivo 2: Aprimorar a qualidade e a fundamentação dos pareceres técnicos de preços.		Objetivo 3: Modernizar as ferramentas tecnológicas de pesquisa e análise de dados de preços.
APRENDIZADO E CRESCIMENTO			
Objetivo 1: Desenvolver talentos especializados em pesquisa e gestão de preços.	Objetivo 2: Fomentar uma cultura de inovação e melhoria contínua nas metodologias de pesquisa.	Objetivo 3: Fortalecer a capacitação da equipe em novas tecnologias e legislações de contratações públicas.	Objetivo 4: Estabelecer um sistema robusto de indicadores de desempenho para a CPP.
ORÇAMENTÁRIO/FINANCEIRO			
Objetivo 1: Assegurar a economicidade e a melhor aplicação dos recursos públicos nas contratações.		Objetivo 2: Reduzir o percentual de sobrepreço e desperdício nas aquisições e serviços.	

Este mapa estratégico visualiza a interconexão dos objetivos, mostrando como o aprimoramento interno e o aprendizado contínuo contribuem para processos mais eficientes, que por sua vez geram valor e confiança para a sociedade, resultando em uma gestão orçamentária e financeira mais eficaz.

Para cada objetivo estratégico definido na etapa anterior, criaremos indicadores e estabeleceremos metas realistas para um horizonte de 4 anos, período de nossa visão de futuro. Isso nos permitirá monitorar o progresso e garantir que a CPP esteja no caminho certo para atingir seus propósitos de eficiência e otimização.

CIDADÃO/SOCIEDADE					
OE	Indicador	META			
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
OE1	Percentual de satisfação dos órgãos de controle e da sociedade com a transparência da pesquisa de preços.	70%	75%	80%	85%
	Número de consultas e acessos ao banco de dados de preços no portal da transparência.	400/mês	600/mês	800/mês	1000/mês
OE2	Número de pareceres de pesquisa de preços auditados e validados sem ressalvas por órgãos de controle externos.	90%	92%	95%	97%
	Número de elogios ou reconhecimentos formais de órgãos de controle ou instituições externas sobre a qualidade da pesquisa de preços.	1	2	3	4
PROCESSOS INTERNOS					
OE	Indicador	META			
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
OE1	Tempo médio de emissão de pareceres de pesquisa de preços (em dias úteis).	30 dias	25 dias	20 dias	15 dias
	Custo médio por processo de pesquisa de preços.	Redução de 5%	Redução de 10%	Redução de 15%	Redução de 20%
OE2	Taxa de pareceres de preços que necessitam de revisão ou complementação por inconsistência.	15%	10%	7%	5%
	Pontuação média em auditorias internas de qualidade dos pareceres.	3,5/5	4,0/5	4,5/5	5,0/5
OE3	Percentual de integração dos sistemas de pesquisa de preços com sistemas de compras e contratos.	25%	50%	75%	100%
	Percentual de uso de ferramentas de análise de dados.	10%	25%	50%	75%

APRENDIZADO E CRESCIMENTO

OE	Indicador	META			
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
OE1	Taxa de rotatividade de pessoal da CPP.	Redução de 5%	Redução de 7%	Redução de 10%	Redução de 12%
	Percentual de servidores com certificação em licitações e contratos ou áreas correlatas.	60%	70%	80%	90%
OE2	Número de projetos de melhoria de processos implementados na CPP.	2	3	4	5
	Número de sugestões de inovação recebidas e avaliadas da equipe.	10	15	20	25
OE3	Horas de treinamento per capita em tecnologias e legislação da Nova Lei de Licitações.	20h	25h	30h	35h
	Percentual da equipe que participou de oficinas e seminários sobre pesquisa de preços avançada.	50%	65%	80%	90%
OE4	Percentual de metas e indicadores estratégicos que possuem dados de monitoramento regulares.	50%	75%	90%	100%
	Publicação e disseminação mensal de relatórios de desempenho da CPP.	50%	75%	90%	100%

ORÇAMENTÁRIO/FINANCEIRO

OE	Indicador	META			
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
OE1	Economia gerada pela pesquisa de preços (diferença entre preço inicial e preço contratado).	3%	4%	5%	6%
	Percentual de contratações realizadas dentro dos valores de referência definidos pela CPP.	90%	92%	95%	98%
OE2	Número de apontamentos de sobrepreço em auditorias internas ou externas.	5	3	2	1
	Percentual de itens com variação de preço superior ao índice de inflação setorial.	10%	8%	6%	4%

Este detalhamento de indicadores e metas proporciona um caminho claro para o acompanhamento da performance e para a concretização dos objetivos estratégicos da CPP.

OBJETIVOS E RESULTADOS-CHAVE (OKR)

Os OKRs criados buscarão impulsionar a eficiência, a economicidade e a qualidade na gestão pública, pilares do nosso planejamento.

O	KR
Objetivos	Resultados-Chaves
1. Elevar a CPP a um patamar de excelência e referência em análise de preços no setor público federal.	1.1. Atingir 95% de aprovação em auditorias externas e internas sobre a qualidade dos pareceres de preços.
	1.2. Ser citada como referência em pesquisa de preços em pelo menos 2 publicações ou eventos de gestão pública.
	1.3. Aumentar em 50% o número de solicitações de intercâmbio de conhecimento por outras instituições públicas.
2. Otimizar os processos de pesquisa e formação de preços para máxima eficiência e agilidade.	2.1. Reduzir o tempo médio de emissão de pareceres de pesquisa de preços em 50% (de 30 para 15 dias úteis).
	2.2. Implementar 100% das ferramentas tecnológicas, disponíveis ou a serem desenvolvidas internamente, de análise de dados na rotina da CPP.
	2.3. Reduzir em 15% o custo médio por processo de pesquisa de preços.
3. Desenvolver continuamente a equipe para garantir a expertise e a inovação na pesquisa de preços.	3.1. Alcançar 90% da equipe com certificação avançada em pesquisa de preços.
	3.2. Aumentar em 50% o número de projetos de melhoria de processos e inovação propostos e implementados pela equipe.
	3.3. Promover um aumento de 20% nas horas de treinamento per capita em tecnologias e novas metodologias de análise de mercado.
4. Assegurar a aplicação eficiente e econômica dos recursos públicos nas contratações do IFS, gerando valor para a sociedade.	4.1. Gerar uma economia média de 6% nas contratações públicas do IFS por meio da pesquisa de preços.
	4.2. Manter 98% das contratações realizadas dentro dos valores de referência definidos pela CPP.
	4.3. Reduzir a zero o número de apontamentos de sobrepreço em pareceres da CPP por órgãos de controle externos.

Esses OKRs estratégico define claramente o que a CPP busca alcançar e como medirá seu sucesso, fornecendo um guia prático para a execução da estratégia.

PLANO DE AÇÃO

Nesta etapa, transformaremos os OKRs estratégicos em ações concretas e para cada resultado-chave, definiremos uma ação/estratégia detalhada, relacionando-a com os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças que identificamos em nossas análises anteriores. O objetivo é criar um plano tático que a CPP possa executar para alcançar seus objetivos de excelência, economicidade e eficiência.

ELEMENTOS DA SWOT (Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças)	Objetivos (O)	Resultados-Chaves (KR)	Ação/Estratégia
<p>PF1: Expertise técnica consolidada da equipe. PFr4: Falta de indicadores de desempenho e metas claras. PF3: Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas. PF4: Compromisso da equipe com a economicidade e conformidade. PF2: Apoio institucional da DLC e alta gestão. O2: Crescente demanda por transparência e controle social. A4: Resistência à mudança por parte de servidores e gestores. O1: Adoção da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) como catalisador para modernização.</p>	<p>1. Elevar a CPP a um patamar de excelência e referência em análise de preços no setor público federal.</p>	<p>1.1. Atingir 95% de aprovação em auditorias externas e internas sobre a qualidade dos pareceres de preços.</p>	<p>Implementar um Protocolo de Qualidade e Conformidade para Pareceres de Preços, que inclua lista de verificação detalhadas, revisões por pares e auditorias internas regulares. Realizar oficinas com as equipes de auditoria interna para alinhamento de expectativas e critérios de avaliação. Divulgar amplamente os resultados positivos das auditorias para os envolvidos internos e externos.</p>
		<p>1.2. Ser citada como referência em pesquisa de preços em pelo menos 2 publicações ou eventos de gestão pública.</p>	<p>Publicar estudos de caso de sucesso em pesquisa de preços realizada pelo IFS, destacando as metodologias aplicadas e as economias geradas. Submeter artigos para revistas especializadas em gestão pública e participar ativamente de congressos e seminários do setor, apresentando as boas práticas da CPP. Buscar ativamente oportunidades para compartilhar a experiência com outras instituições.</p>
		<p>1.3. Aumentar em 50% o número de solicitações de intercâmbio de conhecimento por outras instituições públicas.</p>	<p>Criar um programa de Visitas Técnicas e Troca de Boas Práticas para outras instituições, com a elaboração de material didático e apresentações sobre os processos e sucessos da CPP. Divulgar o programa em redes de gestores públicos e em eventos do setor. Designar membros da equipe para atuar como facilitadores nesses intercâmbios, fortalecendo a imagem de referência.</p>

ELEMENTOS DA SWOT (Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças)	Objetivos (O)	Resultados- Chaves (KR)	Ação/Estratégia
<p>PFr2: Ferramentas tecnológicas de pesquisa de preços desatualizadas ou insuficientes.</p> <p>PFr4: Falta de indicadores de desempenho e metas claras.</p> <p>PFr3: Ausência de programa de capacitação continuada e formal para a equipe.</p> <p>PFr1: Carência de pessoal qualificado e suficiente.</p> <p>O3: Investimentos governamentais em tecnologia e digitalização.</p> <p>A3: Falta de integração eficiente entre os sistemas de informação existentes.</p> <p>A1: Flutuações inflacionárias e cambiais abruptas.</p>	<p>2. Otimizar os processos de pesquisa e formação de preços para máxima eficiência e agilidade.</p>	<p>2.1. Reduzir o tempo médio de emissão de pareceres de pesquisa de preços em 50% (de 30 para 15 dias úteis).</p>	<p>Mapear o fluxo de trabalho dos processos de pesquisa de preços, identificando gargalos e eliminando etapas desnecessárias.</p> <p>Implementar um sistema de gestão de fluxo de trabalho que automatize as fases do processo, permitindo o acompanhamento em tempo real e a identificação de pontos de estrangulamento.</p> <p>Definir Acordos de Nível de Serviço (ANS) claros para a emissão de pareceres e monitorar o cumprimento.</p>
		<p>2.2. Implementar 100% das ferramentas tecnológicas, disponíveis ou a serem desenvolvidas internamente, de análise de dados na rotina da CPP.</p>	<p>Realizar levantamento e otimização do uso de ferramentas de análise de dados já existentes (como funcionalidades avançadas de planilhas eletrônicas, módulos de sistemas governamentais de compras ou bancos de dados públicos) que se integrem com os sistemas de compras e o banco de dados de preços internos.</p> <p>Desenvolver soluções internas simples em parceria com a equipe de Tecnologia da Informação do IFS para análise de dados, visando a integração com sistemas de compras e o banco de dados de preços, quando viável e sem grandes aquisições.</p> <p>Capacitar toda a equipe no uso avançado dessas ferramentas, com foco na geração de visões estratégicas.</p>
		<p>2.3. Reduzir em 15% o custo médio por processo de pesquisa de preços.</p>	<p>Implementar automação de tarefas repetitivas (coleta de dados básicos, geração de relatórios padronizados).</p> <p>Negociar acordos de cooperação técnica com outras instituições para compartilhamento de bases de dados de preços, reduzindo a necessidade de aquisição de informações externas.</p> <p>Otimizar o uso dos recursos (tempo e energia da equipe) por meio de uma gestão de projetos e priorização eficaz.</p>

ELEMENTOS DA SWOT (Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças)	Objetivos (O)	Resultados- Chaves (KR)	Ação/Estratégia
<p>PF1: Expertise técnica consolidada da equipe. PFR3: Ausência de programa de capacitação continuada e formal para a equipe. PF4: Compromisso da equipe com a economicidade e conformidade. PFR2: Ferramentas tecnológicas de pesquisa de preços desatualizadas ou insuficientes. O4: Oportunidade de aprimorar a capacitação da equipe. A2: Dificuldade em atrair e reter talentos. A4: Resistência à mudança por parte de servidores e gestores.</p>	<p>3. Desenvolver continuamente a equipe para garantir a expertise e a inovação na pesquisa de preços.</p>	<p>3.1. Alcançar 90% da equipe com certificação avançada em pesquisa de preços.</p>	<p>Criar um Programa de Certificação Continuada em Pesquisa de Preços e Contratações Públicas em parceria com instituições de ensino e consultorias especializadas. Incentivar a participação dos servidores em cursos de pós-graduação e certificações específicas. Estabelecer um plano de desenvolvimento individual (PDI) para cada membro da equipe, alinhado às necessidades da CPP.</p>
		<p>3.2. Aumentar em 50% o número de projetos de melhoria de processos e inovação propostos e implementados pela equipe.</p>	<p>Criar um Comitê de Inovação e Melhoria Contínua na CPP, com reuniões regulares para debater e propor novas ideias. Implementar um sistema de recompensa e reconhecimento para as melhores propostas e projetos de melhoria. Fomentar a participação da equipe em desafios de inovação internos ou voltados para a gestão pública.</p>
		<p>3.3. Promover um aumento de 20% nas horas de treinamento per capita em tecnologias e novas metodologias de análise de mercado.</p>	<p>Mapear as lacunas de conhecimento em uso avançado de ferramentas e bases de dados disponíveis (ex: funcionalidades avançadas de planilhas eletrônicas, exploração de dados de portais da transparência) e metodologias de precificação. Promover oficinas e treinamentos internos, utilizando a expertise da própria equipe e recursos didáticos gratuitos (ex: cursos online abertos de instituições públicas, materiais de referência de órgãos de controle), focados nessas áreas de aprimoramento. Estimular a participação em webinars e eventos online de baixo custo sobre gestão de preços em ambientes públicos.</p>

ELEMENTOS DA SWOT (Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças)	Objetivos (O)	Resultados- Chaves (KR)	Ação/Estratégia
<p>PF4: Compromisso da equipe com a economicidade e conformidade.</p> <p>PFR4: Falta de indicadores de desempenho e metas claras.</p> <p>PF3: Capacidade de emitir pareceres técnicos que subsidiam decisões estratégicas.</p> <p>PF1: Expertise técnica consolidada da equipe.</p> <p>O1: Adoção da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021).</p> <p>A1: Flutuações inflacionárias e cambiais abruptas.</p> <p>O2: Crescente demanda por transparência e controle social.</p> <p>A4: Resistência à mudança por parte de servidores e gestores.</p>	<p>4.</p> <p>Assegurar a aplicação eficiente e econômica dos recursos públicos nas contratações do IFS, gerando valor para a sociedade.</p>	<p>4.1. Gerar uma economia média de 6% nas contratações públicas do IFS por meio da pesquisa de preços.</p> <p>4.2. Manter 98% das contratações realizadas dentro dos valores de referência definidos pela CPP.</p> <p>4.3. Reduzir a zero o número de apontamentos de sobrepreço em pareceres da CPP por órgãos de controle externos.</p>	<p>Desenvolver um Sistema de Acompanhamento e Análise de Economia Gerada, que compare o preço de referência com o preço final contratado em cada processo.</p> <p>Realizar análises periódicas das variações e identificar as causas das economias ou despesas.</p> <p>Apresentar relatórios de resultados de economia à alta gestão e aos órgãos de controle regularmente.</p> <p>Fortalecer a comunicação e a colaboração com as unidades demandantes e as comissões de licitação para garantir a compreensão e o alinhamento com os valores de referência.</p> <p>Realizar treinamentos e oficinas com esses públicos sobre a importância e os critérios da pesquisa de preços.</p> <p>Criar um canal de consulta rápido para esclarecimento de dúvidas sobre preços e especificações.</p> <p>Aprimorar continuamente as metodologias de pesquisa de preços para incorporar as melhores práticas e as diretrizes mais recentes dos órgãos de controle.</p> <p>Realizar simulações de auditoria interna nos pareceres mais complexos.</p> <p>Estabelecer um processo de validação cruzada de pareceres críticos entre os membros mais experientes da equipe.</p>

Este plano de ação detalhado fornece um roteiro para a CPP alcançar seus objetivos estratégicos, superando desafios e capitalizando oportunidades, sempre com foco na excelência da gestão pública. Sendo assim, concluímos o ciclo de elaboração do Planejamento Estratégico para a CPP do IFS.

É fundamental que este planejamento não se restrinja a um mero registro em papel, mas se materialize em ações concretas no dia a dia da CPP. A sua execução contínua é o que transformará os objetivos em realidade, impulsionando a eficiência, a economicidade e a qualidade na gestão dos recursos públicos e sua implementação exigirá comprometimento, monitoramento constante e a capacidade de adaptação, assegurando que a CPP se torne, de fato, uma base estratégica para o IFS e um modelo de excelência no serviço público.

RESPONSÁVEIS PELA PROPOSTA DE INTERVENÇÃO

Rômulo Santana do Amaral

Mestrando no Programa de Pós-graduação em Administração Pública da Universidade Federal de Sergipe (PROFIAP/UFS). Especialista em Gestão Pública pela Universidade Federal de Alagoas (UFAL). Graduado em Administração pela Universidade Federal de Sergipe (UFS). Administrador. Coordenador de Pesquisa de Preços do IFS. (romulo.santana@academico.ufs.br)

Prof. Dr. Claudio Márcio Campos de Mendonça

Pós-Doutorado em Gestão na Católica Porto Business School (2018) na área de Transformação Digital e Capacidades Dinâmicas, Doutorado em Administração pelo PPGA/UFRN na área de Governança de TI e Computação em Nuvem, Mestrado em administração, Especializações: MBA em Gestão da Tecnologia da Informação e Gestão Universitária. Graduações em Processamento de Dados (1996) e Administração (2012) pela Universidade Potiguar - UnP. Atualmente Professor com Dedicção Exclusiva na Universidade Federal de Sergipe (UFS), Experiência nas áreas de Governança de TI, tecnologia da informação, banco de dados, Business Intelligence, Big Data, Inteligência Artificial, metodologias ágeis (OKR e Kanban), estratégia, gestão de projetos ágeis (SCRUM, Life Cycle Canvas, PMC), gestão por processo, educação a distância e gestão de ensino superior. Possui Certificações LCC Associate e LCC Professional - Life Cycle Canvas para Gestão de Projetos Ágeis. Professor Universitário desde 1997, lecionando disciplinas principalmente nos cursos de Sistemas de Informação e Administração, além de disciplinas de PósGraduação lato sensu e stricto sensu. Também atuado como Diretor de TI, Pró-Reitor de Graduação e Diretor de Qualidade Acadêmica da Universidade Potiguar-UnP/RN. Atualmente Coordenador Adjunto do Mestrado Profissional em Administração Pública - PROFIAP/UFS. (claudiomendonca@academico.ufs.br)

Discente: Rômulo Santana do Amaral

Orientador: Prof. Dr. Claudio Márcio Campos de Mendonça

Universidade Federal de Sergipe (UFS) julho/2025

