

29 GRUPO DE ARTILHARIA DE CAMPANHA

Estudo Técnico Preliminar 125/2025

1. Informações Básicas

Número do processo: 64560.003549/2026-31

2. Descrição da necessidade

2. Vending Machines (máquinas dispensadoras automáticas de bebidas quentes, geladas e snacks)

2.1. A presente contratação atende à necessidade de conveniência, bem-estar e suporte alimentar contínuo (24 horas) para o efetivo interno e flutuante do Forte Humaitá. Por se tratar de uma Unidade certificada como **Força de Prontidão (ForPRON)**, com rotinas severas de adestramento, escalas de serviço e regimes de prontidão, a instalação de vending machines garante o acesso rápido a lanches e bebidas fora do horário regular do refeitório (Rancho). Isso eleva a qualidade de vida no aquartelamento, mantém a operacionalidade da tropa aquartelada e desonera a Administração de custos operacionais.

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
APROVISIONAMENTO	2º TEN AUGUSTO PEREIRA CHAVES

4. Descrição dos Requisitos da Contratação

4.1. Flexibilidade Logística e Configuração dos Equipamentos: A modelação técnica adota o princípio da flexibilidade na configuração física dos ativos por ponto de instalação. Fica facultado à futura contratada definir o dimensionamento e o mix interno de cada máquina, desde que garanta, de forma conjunta e integral nos 03 (três) pontos físicos estratégicos, toda a matriz de fornecimento exigida pela Administração (bebidas quentes, bebidas geladas e lanches/*snacks*).

4.2. Modernização dos Meios de Pagamento: Alinhado às práticas contemporâneas de mercado e à digitalização bancária, estabelece-se a obrigatoriedade de processamento de transações por meios eletrônicos e digitais (cartões de crédito/débito por aproximação/NFC, carteiras digitais e Pix via QR Code dinâmico). Fica facultada a aceitação de cédulas e moedas físicas com devolução de troco, reduzindo falhas mecânicas com validadores, custos logísticos de sangria, riscos de vandalismo e complexidades operacionais que oneram o serviço.

4.2.2. Cronograma de Adequação Inicial e Transição: Para a implantação das Atividades, a CESSIONÁRIA deverá executar as adequações de infraestrutura e ambientação descritas nos incisos I, II, III e IV no prazo máximo de **até 60 (sessenta) dias corridos**, contados da Ordem de Serviço.

- **Parágrafo Único:** Visando não penalizar o faturamento e garantir o suporte alimentar imediato à tropa, **será permitida a instalação e operação provisória das máquinas automáticas** logo após a assinatura do contrato, devendo a CESSIONÁRIA isolar a área técnica da reforma de modo a não interferir na segurança orgânica e nas rotinas do Forte Humaitá.

4.3. Níveis de Serviço Adaptados (SLA): Os prazos máximos para manutenção corretiva e reestabelecimento do serviço foram fixados em até **24 (vinte e quatro) horas corridas e ininterruptas**, contadas a partir do acionamento formal. Este desenho preserva o suporte contínuo às demandas operacionais da OM (ForPRON e contingente residente) e amplia radicalmente a atratividade do certame para fornecedores com bases operacionais regionais, evitando custos extraordinários com plantões locais exclusivos que poderiam inviabilizar o interesse econômico no certame.

4.4. Alinhamento ao Conceito de Vending Micromarket (Espaço de Convivência Premium): A modelagem desta cessão de uso rejeita a mera disposição estática e isolada de equipamentos. A futura contratada deverá implantar o conceito de **Vending Micromarket (ou Espaço de Convivência Premium)**, integrando as máquinas de autoatendimento a um ambiente planejado com identidade visual corporativa, luminotécnica em LED e balcões de apoio. Práticas modernas de geomarketing demonstram que a experiência do usuário em um *Micromarket* planejado eleva o ticket médio de consumo em até 40% se comparado a layouts convencionais, maximizando o faturamento da empresa e, por consequência, o potencial de ágio em favor da União.

5. Estimativa do público alvo e potencia

5. Estimativa do público alvo e potencial

5.1. O dimensionamento comercial e a avaliação da viabilidade do negócio fundamentam-se no robusto perfil demográfico e no fluxo logístico do Forte Humaitá, composto por:

- **I - Contingente Fixo de Expediente (Diurno):** Mercado estável de **540 militares** em regime regular diário, sendo 290 militares do 29º GAC Ap e 100 militares da Bateria de Comando da Artilharia Divisionária da 3ª Divisão de Exército (Bda C/AD/3) em sede, além de 150 recrutas e profissionais vinculados logisticamente ao complexo.*
- **II - Contingente Residencial Permanente (Cativo Noturno):** População permanente total de **mais de 210 militares alojados**, somando 110 militares residentes no Alojamento 'Laranjeiras' (29º GAC Ap) e 100 militares residentes no Alojamento da Bda C/AD/3, além do vetor fixo de **50 militares em serviço diário de escala (24h)**, totalizando quase 260 consumidores todas as noites e finais de semana.*
- **III - Público Flutuante e Vetor Bidirecional de Alto Impacto:** Fluxo contínuo de contingentes e comboios de outras OM que utilizam o Forte como **hub logístico obrigatório de trânsito (movimentos de ida e de retorno)** rumo à Guarnição Operacional de Santa Maria/RS. Adicionalmente, a unidade é sede anual de picos sazonais de consumo gerados por cursos e instruções, tais como o Estágio Preparatório de Corpo de Tropa (EPCT) para cadetes da **AMAN**, Estágio de Adaptação e Serviço (EAS), Estágio de Serviço Técnico (EST), Estágio Básico de Sargentos Técnicos (EBST) e constantes Pedidos de Cooperação de Instrução (**PCI**) da **EASA**, **AMAN**, **CPOR** e **NPOR**.

6. Levantamento de Mercado

6.1. A análise de mercado indica que o modelo de cessão de uso onerosa a terceiros é a alternativa mais vantajosa para a Administração. O mercado de *vending machines* é altamente especializado. Transferir a operação ao parceiro privado desonera a Organização Militar de investimentos em maquinário, logística de abastecimento, riscos de obsolescência tecnológica e manutenção corretiva, convertendo um espaço físico ocioso em fonte de receita e benefício social direto.

7. Descrição da solução como um todo

7.1. A solução consiste na cessão de uso onerosa de 03 (três) pontos de instalação estrategicamente mapeados para a operação integrada de um ecossistema de **Vending Micromarkets**. A empresa vencedora do certame arcará com todos os custos de logística de suprimentos, manutenção tecnológica e implantação da infraestrutura premium de ambientação do Espaço Humaitá. A remuneração ocorrerá por conta e risco da contratada, mediante a venda direta ao usuário final, assegurando-se o reatamento dos investimentos via compensação mensal amortizada conforme regras editalícias.

8. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

8.1. Cessão de uso de **03 (três) pontos físicos de instalação** localizados estrategicamente nas dependências do Forte Humaitá, destinados à operação simultânea do mix completo de bebidas quentes, bebidas geladas e lanches (*snacks*).

9. Estimativa do Valor da Contratação

Valor (R\$): 693,40

9.1. Fixação da Outorga Inicial: Com base no Laudo de Avaliação Técnica nº 05/2026-Comdo AD/3 e sopesando as alavancas de atratividade comercial para operações institucionais fechadas, fixou-se o valor de mercado inicial da outorga mensal em **R\$ 693,40 (seiscentos e noventa e três reais e quarenta centavos)**. Este valor de partida atua como lance mínimo inicial obrigatório para o sistema Compras.gov.br (equivalente a 0,00% de ágio), equilibrando o retorno patrimonial devido à União com a viabilidade financeira do parceiro privado.

9.2. Regra de Amortização por Benfeitorias: Para viabilizar os investimentos de ambientação e benfeitorias obrigatórias no Espaço Humaitá, admite-se o abatimento mensal limitado ao teto máximo de 60% (sessenta por cento) do valor da outorga devida. Fica estipulado que, sob qualquer cenário de amortização, a contratada recolherá o percentual mínimo e obrigatório de **40% (quarenta por cento)** do valor total da mensalidade diretamente via Guia de Recolhimento da União (GRU), assegurando receita pública contínua à Unidade Gestora.

10. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

10.1. Optou-se pela **não divisão** do objeto em lotes. A exploração conjunta dos 03 (três) pontos de instalação por um único fornecedor garante o ganho de escala necessário para viabilizar comercialmente a operação, uniformiza o padrão de atendimento, centraliza a fiscalização contratual e otimiza a logística de abastecimento e manutenção da contratada na Organização Militar.

11. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

11.1. Não foram identificadas contratações correlatas ou interdependentes necessárias para a execução deste objeto.

12. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

12.1. O objeto deste estudo está estritamente alinhado com o Plano de Contratações Anual (PCA) desta Organização Militar, inserindo-se nas diretrizes de modernização das instalações de apoio ao pessoal, otimização do uso de espaços públicos e geração de receita patrimonial não-tributária para a União por meio da cessão onerosa de áreas subutilizadas.

13. Benefícios a serem alcançados com a contratação

13.1. Pretende-se alcançar o fornecimento contínuo de lanches e bebidas de qualidade ao efetivo 24 horas por dia, a modernização e revitalização do Espaço Humaitá por meio dos investimentos da iniciativa privada, e a garantia de arrecadação financeira regular para a União através do recolhimento mensal da outorga via GRU.

14. Providências a serem Adotadas

14.1. Previamente à publicação do edital, a Administração providenciará a demarcação exata dos pontos físicos de instalação, garantindo a disponibilidade dos pontos de energia elétrica (220v) e infraestrutura básica necessária para que a empresa vencedora realize a instalação dos equipamentos e o início imediato das operações após a assinatura do contrato.

15. Possíveis Impactos Ambientais

15.1. Os equipamentos deverão possuir classificação de eficiência energética (Selo Procel ou equivalente), priorizando o baixo consumo de eletricidade. Adicionalmente, o mix de produtos deverá observar as normas de descarte correto de resíduos, e a empresa deverá disponibilizar lixeiras adequadas próximas aos pontos para mitigar o acúmulo de descartáveis.

16. Declaração de Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara **viável** esta contratação.

16.1. Justificativa da Viabilidade

16.1 Esta Equipe de Planejamento declara a viabilidade integral da contratação. A solução confere alto benefício operacional à rotina do 29º GAC AP, promove e assegura que o valor arrecadado pela cessão de área cubra as despesas indiretas do espaço utilizado pelos equipamentos.

17. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

ALINE GARCIA WEBER

AUXILIAR ALMOXARIFE



Assinou eletronicamente em 28/07/2026 às 14:10:52.

AUGUSTO PEREIRA CHAVES

Chefe da Equipe de Planejamento



Assinou eletronicamente em 28/07/2026 às 15:11:56.