

# Estudo Técnico Preliminar 25/2025

## 1. Informações Básicas

Número do processo: 59336.002131/2025-49

## 2. Descrição da necessidade

A Sudene irá lançar uma plataforma de dados regionais, chamada de Data Nordeste, uma iniciativa que busca centralizar o acesso a dados do Nordeste e da área de atuação da Sudene. O objetivo principal é promover a acessibilidade, a transparência e a inovação na gestão de informações estratégicas, ajudando a fortalecer o planejamento, garantir transparência, fomento à pesquisa e a tomada de decisões principalmente na região Nordeste do Brasil.

A plataforma permite aos usuários acessar uma vasta gama de dados diretamente de outras plataformas ou no próprio ambiente integrado do portal. Através dessa integração, o portal contribui para um processo de gestão pública mais transparente e eficaz, ajudando gestores, pesquisadores e cidadãos a acessarem informações sobre o Nordeste de maneira ágil e eficiente. Além disso, a plataforma fortalece a cooperação entre diferentes setores e promove a troca de conhecimento fundamental para o desenvolvimento sustentável da região Nordeste.

O lançamento da Plataforma Data Nordeste não se resume apenas à sua disponibilização ao público em geral. É um momento que vai marcar a promoção de seu uso efetivo e maximização do seu potencial. Para que a plataforma atinja seus objetivos e tenha visibilidade, a equipe da Sudene pretende fazer um evento com uma palestra que atraia o público-alvo e que sensibilize para a importância dos dados.

Nesse sentido, a contratação de uma palestra de alto nível se justifica como uma ferramenta estratégica para:

Sensibilizar e engajar o público-alvo: Uma abordagem didática e inspiradora sobre a importância dos dados na era atual é fundamental para despertar o interesse e a adesão de diversos setores (órgãos públicos, academia, setor privado, sociedade civil).

Demonstrar o valor agregado da plataforma: A palestra deve ir além da mera apresentação das funcionalidades, focando em como a Data Nordeste pode ser um catalisador para a inovação, o planejamento estratégico e a formulação de políticas públicas mais eficazes.

Posicionar a iniciativa como referência: A participação de um palestrante renomado e com expertise comprovada no campo dos dados e da transformação digital confere maior credibilidade e relevância ao lançamento da Data Nordeste, elevando o patamar do evento.

## 3. Área requisitante

| Área Requisitante                                          | Responsável     |
|------------------------------------------------------------|-----------------|
| Assessoria de Comunicação Social e Marketing Institucional | Andrea Pinheiro |

## 4. Descrição dos Requisitos da Contratação

O lançamento do Data Nordeste está marcado para o dia 9 de setembro de 2025, no Recife (PE), data em que deverá ser realizada a palestra, com duração de até uma hora (sessenta minutos).

A palestra deverá ser desenvolvida em linguagem clara, presencialmente, visando o engajamento e a motivação do público-alvo. Os participantes também devem poder interagir com perguntas.

A escolha do palestrante será pautada pela notória especialização no tema de dados, inovação e transformação digital. Deve abordar o impacto dos dados na cultura organizacional, na tomada de decisão e no comportamento humano. É importante destacar que a cultura analítica pode transformar organizações, impulsionar a inovação e melhorar a eficiência estratégica.

## 5. Levantamento de Mercado

Em conformidade com as diretrizes do Estudo Técnico Preliminar e os requisitos de contratação da palestra para o lançamento da Plataforma Data Nordeste, passamos agora à fase de **levantamento de mercado**. Esta etapa é crucial para identificar potenciais palestrantes ou empresas especializadas, balizar os valores praticados e fundamentar a escolha da modalidade de contratação mais adequada, sempre em observância à Lei nº 14.133/2021.

### 1. Objetivos do Levantamento de Mercado

Nosso principal objetivo é mapear profissionais e instituições com comprovada expertise em palestras sobre dados, inovação e transformação digital, que possam atender aos requisitos técnicos e de conteúdo previamente estabelecidos. Especificamente, buscaremos:

- **Identificar palestrantes renomados:** Pesquisar profissionais com notória especialização, reconhecimento no mercado e experiência relevante em eventos de grande porte.
- **Coletar informações sobre valores:** Obter referências de valores cobrados por palestras de alto nível, considerando a reputação do palestrante, a duração e a complexidade do tema.
- **Analisar a oferta de mercado:** Avaliar a disponibilidade de profissionais qualificados no período desejado para o lançamento da plataforma.
- **Subsidiar a estimativa de custos:** Fornecer dados concretos para a formação do orçamento estimado da contratação.
- **Confirmar a singularidade do serviço:** Verificar se a natureza do serviço e a expertise exigida de fato se enquadram em hipótese de contratação por inexigibilidade de licitação, conforme previsto no Art. 74, II, da Lei nº 14.133/2021.

### 2. Fontes de pesquisa

Para realizar o levantamento de mercado, serão utilizadas as seguintes fontes de pesquisa:

- **Consultas a Portais e Plataformas Especializadas:** Levantamento em sites de agências de palestrantes, plataformas de eventos e redes profissionais (ex: LinkedIn) para identificar profissionais de destaque na área de dados e tecnologia.
- **Análise de Eventos e Congressos Anteriores:** Verificação das palestras e palestrantes que participaram de grandes eventos sobre dados, inovação e tecnologia nos últimos 24 (vinte e quatro) meses, especialmente aqueles com foco em setores público ou regional.
- **Consulta a Empresas de Consultoria:** Contato com empresas de consultoria com atuação em transformação digital e dados, que frequentemente possuem em seus portfólios profissionais aptos a realizar palestras.
- **Referências de Outros Órgãos Públicos:** Pesquisa junto a outros órgãos públicos ou instituições de pesquisa que já tenham realizado contratações similares, para obtenção de informações sobre palestrantes e valores praticados.
- **Solicitação de Propostas Preliminares (Dispensa/Inexigibilidade):** Em casos específicos, será possível solicitar propostas preliminares a potenciais prestadores de serviço, sem compromisso, para fins de levantamento de custos e avaliação da adequação da oferta. Este procedimento será realizado com a devida cautela para não configurar direcionamento.

### 3. Critérios para seleção das referências

Ao coletar as informações, serão priorizadas referências que atendam aos seguintes critérios:

- **Relevância do Tema:** Palestras que abordem explicitamente Big Data, ciência de dados, inteligência artificial, governança de dados ou transformação digital.
- **Nível do Público:** Experiência em palestras para públicos qualificados, incluindo gestores públicos, acadêmicos e profissionais do setor privado.
- **Reputação do Palestrante:** Prioridade para profissionais com reconhecimento comprovado e notória especialização.
- **Conformidade Legal:** Análise de propostas e referências que estejam alinhadas com as exigências da Lei nº 14.133/2021 para contratações públicas.
- 

## 6. Descrição da solução como um todo

Em continuidade ao levantamento de mercado para a contratação da palestra de lançamento da Plataforma Data Nordeste, apresentamos a análise comparativa das três opções identificadas, destacando as vantagens e desvantagens de cada uma. Esta avaliação visa subsidiar a decisão sobre a melhor abordagem para garantir o sucesso do evento.

### 1) Realização de um Evento Interno com Palestrantes da Própria Equipe

Esta opção envolve a utilização de recursos humanos internos do órgão para proferir a palestra de lançamento.

#### Vantagens:

- **Redução de custos:** Elimina despesas com cachê de palestrantes externos, passagens, hospedagem e outros custos associados, representando a opção mais econômica.
- **Conhecimento aprofundado da plataforma:** Os palestrantes internos possuem um domínio completo da Plataforma Data Nordeste, desde sua concepção até suas funcionalidades técnicas e objetivos estratégicos, permitindo uma apresentação detalhada e precisa.
- **Fortalecimento da equipe interna:** Valoriza os profissionais do próprio órgão, demonstrando a capacidade técnica e o conhecimento existente dentro da instituição.

#### Desvantagens:

- **Menor apelo e credibilidade externa:** A falta de um nome de "notória especialização" externo pode reduzir o apelo do evento para o público externo (academia, setor privado, outros órgãos), impactando a percepção de relevância e a capacidade de atrair maior atenção da mídia e da sociedade.
- **Limitação de perspectivas:** A visão pode ser restrita ao contexto interno do órgão, perdendo a oportunidade de trazer insights e tendências mais amplas do mercado de dados e da transformação digital, que um palestrante externo poderia oferecer.
- **Sobrecarga da equipe:** A preparação e apresentação de uma palestra de alto nível para um evento de lançamento exige tempo e dedicação significativos, podendo sobrecarregar a equipe já envolvida no desenvolvimento e implantação da plataforma.

### 2) Realização de Evento com Palestrante Convidado

Esta opção envolve a participação de um palestrante que, por sua relevância ou relacionamento institucional, aceita proferir a palestra sem custo financeiro direto (ou com custos reduzidos).

#### Vantagens:

- **Custo potencialmente baixo/nulo:** Se o palestrante aceitar o convite sem cachê, os custos financeiros diretos podem ser significativamente reduzidos ou eliminados, mantendo a qualidade da apresentação.

- **Credibilidade e reconhecimento:** Um palestrante convidado, especialmente se for uma figura de destaque, agrega credibilidade e visibilidade ao evento, atraindo maior público e atenção.
- **Networking e parcerias:** A presença de um convidado de renome pode abrir portas para futuras parcerias e colaborações institucionais.

#### **Desvantagens:**

- **Disponibilidade limitada:** Palestrantes de destaque geralmente possuem agendas muito preenchidas, o que pode dificultar a conciliação de datas e horários para o lançamento.
- **Menor controle sobre o conteúdo:** Embora seja possível alinhar expectativas, o controle sobre o conteúdo e a abordagem da palestra pode ser menor em comparação com um palestrante contratado, que tem um compromisso formal com o escopo definido.
- **Ausência de vínculo formal:** A natureza do convite pode implicar em menor formalidade e, em casos raros, em um risco de cancelamento ou alteração de última hora, sem as garantias de um contrato de prestação de serviços.

### **3) Realização de Evento com Palestrante Contratado**

Esta opção implica na contratação formal de um palestrante ou empresa especializada para a prestação do serviço.

#### **Vantagens:**

- **Qualidade e conteúdo assegurados por contrato:** A contratação formal permite a definição precisa do escopo, conteúdo, duração e requisitos de qualidade da palestra, com garantias contratuais de cumprimento.
- **Notória especialização e autoridade:** Possibilita a escolha de um profissional com comprovada notória especialização no tema, que trará uma perspectiva externa e de alto nível, elevando o patamar do evento.
- **Maior apelo e divulgação:** A presença de um palestrante renomado e contratado gera maior interesse do público e da mídia, facilitando a divulgação e o alcance do lançamento da plataforma.

#### **Desvantagens:**

- **Custo financeiro mais elevado:** Esta é a opção com maior custo financeiro, envolvendo o cachê do palestrante, despesas de deslocamento, hospedagem e outros encargos contratuais.
- **Processo burocrático de contratação:** Requer a condução de um processo licitatório (ou de inexigibilidade/dispensa), que pode ser mais demorado e complexo, exigindo a elaboração de Termo de Referência, pesquisa de mercado detalhada, etc.
- **Menor flexibilidade para alterações:** Uma vez formalizado o contrato, alterações no escopo ou na data podem ser mais complexas e sujeitas a aditivos contratuais.

A análise das opções reforça a percepção de que a **Opção 3 (Palestrante Contratado)**, apesar do custo mais elevado e da burocracia, é a que melhor se alinha aos objetivos estratégicos de um lançamento de grande porte como o da Plataforma Data Nordeste, especialmente pela garantia de qualidade, notória especialização e maior apelo externo. A Opção 2 pode ser considerada se um palestrante de alto nível estiver disponível para convite, mas com as ressalvas sobre controle e formalidade. A Opção 1, embora econômica, não atende ao objetivo de projeção e credibilidade externa desejados para o lançamento.

## 7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

Para estabelecer o valor desta contratação e subsidiar a elaboração do Termo de Referência, deve-se levar em consideração a nota técnica elaborada pela Ascom. Este documento destina o valor total destinado para esta ação de patrocínio é de R\$ 20 mil (vinte mil reais).

## 8. Estimativa do Valor da Contratação

**Valor (R\$):** 20.000,00

Este valor é uma sugestão foi sugerido pela Ascom. O valor descrito, poderá sofrer alterações quando da elaboração do competente Termo de Referência

## 9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

Conforme o item b do inciso V do art. 40 da Lei nº 14.133/2021, o planejamento de compras deverá considerar o atendimento, entre outros princípios, do princípio do parcelamento, quando for tecnicamente viável e economicamente vantajoso, consideradas as previsões do § 2º e as vedações do § 3º.

O parcelamento da solução é a regra devendo a licitação ser realizada por item, sempre que o objeto for divisível, desde que se verifique não haver prejuízo para o conjunto da solução ou perda de economia de escala, visando a propiciar a ampla participação de licitantes, que embora não disponham de capacidade para execução da totalidade do objeto, possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas.

Justifica-se o agrupamento dos itens pela inviabilidade técnica do parcelamento do objeto, tendo em vista a necessidade de uniformidade de procedimentos, metodologia de operações, logística de transporte e distribuição que visem a assegurar a perfeita segurança na realização dos serviços objetos desta licitação. Soma-se a isto a aparente inviabilidade econômica da contratação do objeto parcelada em itens contratados isoladamente, o que poderia causar perda de economia de escala pela impossibilidade de redução de despesas administrativas inerentes a contratações desta natureza, tais como: necessidade de um encarregado por contrato/empresa; redução de custos com gerenciamento e fiscalização do contrato; entre outros, onerando a Administração Pública por valor menos vantajoso.

Assim, no caso desta contratação específica, o parcelamento da solução não se aplica por tratar-se de realização de uma ação de patrocínio para um evento pontual.

## 10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

Contratações correlatas são aquelas que guardam relação com o objeto principal, interligando-se a essa prestação do serviço, mas que não precisam, necessariamente, ser adquiridas para a completa prestação do objeto principal. Contratações interdependentes são aquelas que precisam ser contratadas combinadas ao objeto principal para sua completa prestação.

No caso em tela, não há contratação correlata.

## 11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

A contratação do objeto deste Estudo está prevista no Plano Anual de Contratações (PAC) para 2025 no orçamento da Ascom, que faz parte do orçamento da Administração geral da Sudene.

## 12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

Com a contratação da palestra, esperamos alcançar os seguintes resultados:

- **Ampla divulgação e reconhecimento** da Plataforma Data Nordeste como uma ferramenta essencial para o desenvolvimento regional.
- **Atração de um número significativo do número de usuários** e da frequência de acesso à plataforma após o lançamento.
- **Estímulo à criação de novas análises e estudos** baseados nos dados disponibilizados.
- **Fortalecimento da cultura de dados** e da tomada de decisões baseada em evidências no âmbito do órgão público e entre os parceiros.
- **Maximização do retorno sobre o investimento** na criação da Plataforma Data Nordeste, garantindo que o seu potencial seja plenamente explorado pela sociedade.

## 13. Providências a serem Adotadas

Realização de reunião de alinhamento com o profissional a ser contratado a fim de ajustar a proposta para o público-alvo. Além disso, após a conclusão do processo licitatório, devemos elaborar o contrato para assinatura e adotar as providências para a realização do evento.

## 14. Possíveis Impactos Ambientais

Não se aplica a esta contratação.

## 15. Declaração de Viabilidade

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

### 15.1. Justificativa da Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara viável esta contratação.

## 16. 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](#).

**ANDREA ARRAES DE ALENCAR PINHEIRO**

Chefe da Ascom



*Assinou eletronicamente em 11/07/2025 às 11:03:45.*