

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL/MS

Estudo Técnico Preliminar 201/2026

1. Informações Básicas

Número do processo: 23104.027068/2026-11

2. Descrição da necessidade

A presente demanda trata da necessidade de contratação de empresa especializada para ministrar a capacitação intitulada “Jornada de Aprendizado da Liderança – JAL”, em continuidade ao “Projeto PDT – Programa de Desenvolvimento de Time”. A ação visa ao desenvolvimento de competências gerenciais, comportamentais e relacionais de até 22 (vinte e dois) servidores integrantes da alta gestão da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

2.1. Do Problema e da Lacuna de Competência: A implantação do Planejamento Estratégico da UFMS depende de que os líderes de maior responsabilidade atuem de forma integrada, com clareza sobre o cenário atual da Instituição e sobre os objetivos que se pretende alcançar. A primeira etapa do Programa iniciou esse processo, mas permanece a necessidade de consolidar a preparação desses gestores. Isso vale especialmente para o grupo de cinco diretores que compõe o núcleo estratégico da gestão, denominado BIG FIVE. Identificou-se a necessidade de ampliar o autoconhecimento dos gestores sobre seu estilo de liderança, seus pontos fortes e os aspectos a desenvolver. Identificou-se também a necessidade de fortalecer a integração entre as áreas e o alinhamento aos comportamentos e valores da cultura institucional, bem como a capacidade do grupo de construir estratégias conjuntas. Essa lacuna impacta diretamente a coesão da alta gestão e a efetividade na execução do Planejamento Estratégico.

2.2. Da Justificativa da Demanda: A contratação visa sanar essa lacuna por meio de um programa estruturado em três etapas sucessivas, cada uma consolidando o ciclo anterior:

- **Assessment IPT – Índice da Personalidade do Trabalho:** aplicado a até 22 servidores, o instrumento mensura dezessete traços de personalidade no trabalho, agrupados em cinco categorias. A etapa inclui devolutiva individual a cada participante e oficina em grupo para identificar as forças alavancadoras do time e os pontos de atenção.
- **Oficinas BIG FIVE:** sessões de Team Coaching com os cinco diretores, focadas no Planejamento Estratégico, a partir de temas trazidos pelo próprio grupo. O objetivo é esclarecer onde a Instituição está e aonde pretende chegar, além de preparar esses líderes para repassar metodologias e técnicas aos demais níveis hierárquicos.
- **Coaching Executivo:** sessões individuais destinadas à Reitoria e à Vice-Reitoria, conduzidas conforme os critérios da International Coaching Federation (ICF).

O programa é encerrado com relatório final de contribuições estratégicas, contendo pontos de atenção e reforço dos pontos alavancadores do time. Espera-se, com isso, maior integração entre os líderes e um olhar integrado sobre as prioridades de cada área. Espera-se também maior comprometimento com a Instituição e o efeito multiplicador das práticas junto às demais chefias.

A natureza da demanda reveste-se de singularidade, pois não se trata de treinamento genérico ou padronizado de mercado. O programa dá continuidade a um processo de desenvolvimento já iniciado com o mesmo grupo e utiliza instrumento de avaliação específico, com aplicação e devolutiva por profissional habilitado. Além disso, exige instrutoria com notória especialização em coaching de lideranças, para garantir a aplicação prática imediata dos conhecimentos.

2.3. Alinhamento ao PDP: A necessidade de desenvolvimento desta competência encontra-se formalmente prevista no Plano de Desenvolvimento de Pessoas (PDP) da Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul para o exercício de 2026, em atendimento ao Decreto nº 9.991/2019. A iniciativa está vinculada à diretriz estratégica de Formação de Gestores, que compreende as ações de preparação, atualização e desenvolvimento contínuo dos servidores investidos em funções de chefia, liderança e coordenação, em consonância com a gestão por competências.

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
PROGEP/RTR	Gislene Walter da Silva

4. Descrição dos Requisitos da Contratação

Para garantir a efetividade da ação de desenvolvimento e sanar a lacuna de competência identificada, a solução deverá atender aos seguintes requisitos técnicos e pedagógicos indispensáveis:

4.1. Do Conteúdo e Metodologia:

O programa deve contemplar três etapas sucessivas:

- aplicação do Assessment IPT, com devolutivas individuais e em grupo;
- Oficinas BIG FIVE, em formato de Team Coaching, voltadas ao Planejamento Estratégico da UFMS;
- Coaching Executivo individual para a Reitoria e a Vice-Reitoria.

A metodologia deve privilegiar a andragogia, com oficinas práticas e temas trazidos pelos próprios participantes a partir da realidade da Instituição, evitando abordagens puramente teóricas.

O programa deve permitir interação direta entre facilitador e participantes em todas as etapas, tanto nas sessões individuais quanto nas coletivas.

4.2. Da Qualificação da Instrutoria (Notória Especialização):

Considerando a natureza do objeto, é requisito essencial que a capacitação seja conduzida por profissional ou equipe de notória especialização. Nesse tipo de serviço, os resultados dependem diretamente da capacidade e do desempenho de quem conduz o processo, o que dificulta estabelecer critérios objetivos de comparação técnica. Entende-se por notória especialização:

- habilitação para aplicação e devolutiva do Assessment IPT;
- formação em coaching com condução do processo conforme os critérios da ICF;
- experiência comprovada no desenvolvimento de equipes de alta gestão.

A contratada deve demonstrar domínio da aplicação prática da metodologia, comprovado por documentação institucional e por contratações anteriores com objetos semelhantes. Constitui diferencial relevante o histórico construído com o grupo na primeira etapa do Programa, que assegura a continuidade metodológica do processo.

4.3. Da Logística e Execução:

- **Vigência contratual:** 6 (seis) meses, contados da assinatura do contrato, período no qual deverão ser executadas todas as etapas do programa.
- **Público:** até 22 (vinte e dois) servidores integrantes da alta gestão da UFMS.
- **Escopo mínimo:**
 - aplicação de assessment individual, com devolutiva a cada participante;
 - ao menos 1 (um) encontro coletivo com todo o grupo;
 - ao menos 4 (quatro) oficinas de Team Coaching com o grupo de diretores;
 - ao menos 4 (quatro) sessões de coaching individual destinadas à Reitoria e à Vice-Reitoria;
 - entrega de relatório final.
- **Modalidade:** presencial, com cronograma definido em conjunto com a unidade demandante.
- **Certificação:** emissão de certificado aos participantes que atingirem a frequência mínima exigida.

4.4. Da Sustentabilidade:

O material didático (apostilas, slides, textos complementares) deve ser fornecido, preferencialmente, em formato digital (PDF), evitando-se a impressão de papel, salvo materiais de uso estritamente necessário para dinâmicas de grupo.

5. Levantamento de Mercado

Em cumprimento ao art. 18, § 1º, inciso V, da Lei nº 14.133/2021, procedeu-se à prospecção de mercado visando identificar as soluções disponíveis para a capacitação pretendida.

5.1. Análise das Soluções de Mercado: Verificou-se a existência de diversas empresas que ofertam programas de desenvolvimento de lideranças e coaching. Contudo, a análise das propostas e programações disponíveis mostrou que a maioria das opções de mercado oferece abordagens genéricas e

padronizadas. Essas abordagens se concentram em cursos expositivos de curta duração, sem integração entre diagnóstico individual, trabalho em equipe e acompanhamento executivo. Por isso, são insuficientes para sanar a lacuna de competência descrita no item 2 deste estudo, sobretudo por não darem continuidade ao processo de desenvolvimento já iniciado com a alta gestão da UFMS.

5.2. Identificação da Solução Singular (Notória Especialização): Identificou-se que o programa ofertado pela empresa POSSARI CONSULTORIA, DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO LTDA apresenta características singulares que o diferenciam das demais opções, tornando inviável a competição objetiva. No recorte analisado, considerando a metodologia requerida e os entregáveis previstos, foi a única empresa que atendeu integralmente aos requisitos da contratação quanto à programação, ao formato e à metodologia. A singularidade da solução se fundamenta na notória especialização da instrutora e na metodologia aplicada, conforme exposto a seguir:

- **Autoridade Técnica:** o programa é conduzido pela psicóloga organizacional Regina Possari. Ela tem formação em Psicologia Organizacional e Pedagogia e especialização em Recursos Humanos. Possui ainda certificações em coaching executivo, organizacional e de equipes, além de experiência continuada em projetos de desenvolvimento de líderes e equipes.
- **Metodologia Específica:** o programa integra três frentes:
 - avaliação individual por instrumento específico (Assessment IPT), com devolutiva por profissional habilitado;
 - Team Coaching voltado ao Planejamento Estratégico da Instituição;
 - Coaching Executivo conduzido conforme os critérios da International Coaching Federation (ICF).

A programação é construída a partir da realidade da UFMS e dá continuidade ao trabalho realizado na primeira etapa do Programa, o que a diferencia dos treinamentos de prateleira.

- **Reconhecimento:** a empresa tem histórico comprovado de execução de programas correlatos. Há contratação anterior pela própria UFMS, executada integralmente (NFS-e 391), e prestações de serviço a organizações privadas de grande porte, conforme notas fiscais anexas. Há também Atestado de Capacidade Técnica emitido pela Rodomaior Transportes LTDA, que declara a execução satisfatória do treinamento “PET – Programa de Expansão de Times”, com carga horária de 16 horas, ministrado em Campo Grande/MS ao longo de 2025, com destaque para a qualidade e a eficácia da metodologia.

5.3. Conclusão: Diante do exposto, conclui-se que a contratação direta por inexigibilidade de licitação, com fundamento no art. 74, inciso III, alínea “f”, da Lei nº 14.133/2021, é a única alternativa capaz de garantir a satisfação plena da necessidade administrativa. Essa conclusão decorre da natureza *intuitu personae* do serviço, isto é, da confiança na especialização de quem o executa. O entendimento está alinhado à Decisão nº 439/1998 – Plenário do TCU, que enquadra a contratação de instrutores para cursos de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal na hipótese de inexigibilidade. A compatibilidade do preço proposto encontra-se demonstrada no item 8 deste Estudo.

6. Descrição da solução como um todo

A solução identificada consiste na contratação de serviços técnicos especializados de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, compreendendo todo o ciclo de execução do programa “Jornada de Aprendizado da Liderança – JAL”, com vigência de 6 (seis) meses:

1. Fase de Planejamento: reunião de abertura do projeto com a unidade demandante e definição conjunta do cronograma das ações, conforme a agenda da alta gestão. Envio dos links de acesso ao Assessment IPT aos servidores indicados pela Administração, que terão prazo de até 7 (sete) dias para responder ao questionário.

2. Fase de Execução: realização presencial, em Campo Grande/MS, das três etapas do programa:

- **Assessment IPT:** devolutiva individual a cada participante e oficina em grupo para identificação das forças alavancadoras do time e dos pontos de atenção.
- **Oficinas BIG FIVE:** sessões de Team Coaching com os cinco diretores, focadas no Planejamento Estratégico da Instituição e na construção de estratégias conjuntas.
- **Coaching Executivo:** sessões individuais destinadas à Reitoria e à Vice-Reitoria, conduzidas conforme os critérios da International Coaching Federation (ICF).

O serviço inclui os relatórios individuais do assessment, o material de apoio e a condução especializada de todas as etapas.

3. Fase de Conclusão e Certificação: reunião final de entrega do relatório de encerramento, com contribuições estratégicas, pontos de atenção e reforço dos pontos alavancadores do time. Emissão de certificados aos participantes que atingirem a frequência mínima exigida.

4. Ciclo de Vida e Descarte: trata-se de serviço de natureza intelectual (transferência de conhecimento). O objeto não possui depreciação física nem gera resíduos sólidos que demandem logística reversa ou descarte ambiental. Ele se esgota com a prestação do serviço e a entrega dos relatórios e certificados, preferencialmente em formato digital.

7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

A estimativa das quantidades foi definida com base no dimensionamento do grupo de servidores da alta gestão que necessita da capacitação para o desempenho de suas funções. O grupo totaliza até 22 (vinte e dois) participantes, dos quais 5 (cinco) diretores integram as oficinas de Team Coaching e os dirigentes da Reitoria e da Vice-Reitoria participam das sessões de Coaching Executivo.

Item	Descrição	Unid. d e Medida	Qtd.
1	Contratação de serviço de capacitação “Jornada de Aprendizado da Liderança - JAL (Assessment IPT e Coaching Executivo) para capacitação e desenvolvimento da alta gestão (BIG FIVE e Avaliação Individual) da UFMS, com vigência de 6 (seis) meses – Serviço POSSARI CONSULTORIA, DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO LTDA		1

8. Estimativa do Valor da Contratação

Valor (R\$): 65.000,00

O valor total estimado para a contratação é de R\$ 65.000,00 (sessenta e cinco mil reais), a ser pago em 2 (duas) parcelas de R\$ 32.500,00 (trinta e dois mil e quinhentos reais), conforme proposta comercial apresentada pela empresa POSSARI CONSULTORIA, DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO LTDA.

8.1. Metodologia de Formação de Preços: Considerando a inviabilidade de competição (inexigibilidade de licitação), a aferição da vantajosidade econômica não foi realizada por comparação com outros fornecedores (cesta de preços). Ela foi feita pela verificação da compatibilidade do preço com os valores praticados pela futura contratada em contratações anteriores de objetos semelhantes, conforme preconizam o art. 23, § 4º, da Lei nº 14.133/2021 e o art. 7º, § 1º, da IN SEGES/ME nº 65/2021.

8.2. Comprovação da Compatibilidade dos Preços: Para comprovar a razoabilidade do valor ofertado, foram anexadas aos autos as Notas Fiscais de Serviços Eletrônicas abaixo, emitidas pela empresa nos últimos 12 meses e referentes a serviços de mesma natureza:

- Suzano S.A.: NFS-e 378;
- Rodomaior Transportes LTDA: NFS-e 403;
- Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul: NFS-e 391.

Conforme informado pela empresa, os treinamentos referenciados atenderam, em média, 15 (quinze) participantes por turma.

Os valores globais observados (R\$ 27.500,00, R\$ 60.000,00 e R\$ 74.196,00) resultam em custo aproximado de R\$ 1.833,33 a R\$ 4.946,40 por participante, com média de referência de R\$ 3.593,24 por participante (R\$ 53.898,67/15). Na contratação da Rodomaior Transportes LTDA, o valor global foi projetado a partir da parcela 2/5, de R\$ 14.839,20. A NFS-e 391 refere-se à contratação anterior firmada pela própria UFMS com a mesma empresa, quitada em 4 (quatro) parcelas de R\$ 15.000,00.

Empresa	Quant. participantes*	NFS-e	Valor da parcela	Total
Suzano S.A.	15	378	R\$ 27.500,00 (parcela única)	R\$ 27.500,00
Rodomaior Transportes LTDA	15	403	R\$ 14.839,20 (2/5)	R\$ 74.196,00
Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul	15	391	R\$ 15.000,00 (4/4)	R\$ 60.000,00
MÉDIA				R\$ 53.898,67

* Média de participantes por turma informada pela empresa.

8.3. Conclusão: Para esta contratação, prevista para 22 (vinte e dois) participantes, o custo estimado equivale a R\$ 2.954,55 por participante (R\$ 65.000,00/22). Esse valor situa-se dentro da faixa praticada pela empresa e aproximadamente 17,8% abaixo da média de referência. Os valores praticados podem variar conforme as características de cada capacitação, como escopo, carga horária, número de participantes, logística e condições de execução. Ainda assim, não há indícios de sobrepreço na proposta apresentada. Conclui-se que o preço é compatível com os valores praticados pela contratada e com a realidade de mercado para serviços dessa natureza e especialização.

9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

Em atendimento ao princípio do parcelamento (art. 47, II, da Lei nº 14.133/2021), informa-se que a presente contratação não adotará o parcelamento do objeto e será realizada em item único global. A decisão pela não divisão do objeto se fundamenta nos seguintes aspectos:

1. Unicidade Metodológica e Didática: O programa constitui um processo de desenvolvimento indivisível, estruturado em etapas sucessivas em que cada uma consolida a anterior. Os resultados do Assessment IPT e das devolutivas orientam o trabalho das Oficinas BIG FIVE e das sessões de Coaching Executivo, e o relatório final depende da visão integrada de todo o percurso. A divisão das etapas entre prestadores distintos acarretaria perda da continuidade do processo e conflito de metodologias. Comprometeria também o vínculo de confiança construído com o grupo, elemento essencial em processos de coaching, com prejuízo direto aos resultados esperados.

2. Inviabilidade de Competição: Conforme demonstrado no Levantamento de Mercado, a contratação se fundamenta na inexigibilidade de licitação por notória especialização. O parcelamento, cuja finalidade precípua é ampliar a competitividade, não se aplica ao caso, pois a escolha da contratada se baseia justamente na singularidade de sua metodologia e na especialização da profissional responsável pela condução do programa.

3. Economia de Escala e Gestão: A contratação global reduz os custos administrativos de gestão e fiscalização contratual. Ela também evita a incompatibilidade de agendas e a sobreposição de ações que ocorreriam caso as etapas fossem executadas por fornecedores diferentes, considerando a agenda restrita da alta gestão.

4. Distinção quanto à Forma de Pagamento: A previsão de pagamento em 2 (duas) parcelas não caracteriza parcelamento do objeto. Trata-se apenas do cronograma financeiro de uma contratação única, vinculado à execução das etapas do programa ao longo da vigência contratual.

10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

1. A execução da presente contratação possui interdependência administrativa com a concessão de **Diárias e Passagens** aos servidores participantes, a serem processadas via Sistema SCDP (Sistema de Concessão de Diárias e Passagens). Ressalta-se que a disponibilidade orçamentária para o custeio do deslocamento já foi verificada pela Unidade, garantindo que a contratação do curso não será frustrada por falta de verba para a logística.
2. **Infraestrutura:** Utilização de auditório/laboratório próprio da instituição (sem custo adicional).

11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

A presente contratação encontra-se estritamente alinhada aos instrumentos de planejamento governamental e institucional, conforme demonstrado a seguir:

11.1. Alinhamento ao Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI): A ação de capacitação contribui para o objetivo estratégico de **Capacitação do Corpo da Alta Gestão**. Ela prepara a alta gestão da UFMS para atuar de forma integrada na implantação do Planejamento Estratégico institucional, fortalecendo a capacidade de liderança, a cooperação entre as áreas e a construção de estratégias conjuntas. Com isso, contribui para a eficiência administrativa e para a qualidade dos serviços prestados à comunidade acadêmica.

11.2. Alinhamento ao Plano de Desenvolvimento de Pessoas (PDP): Em cumprimento ao Decreto nº 9.991/2019, declara-se que a necessidade de desenvolvimento aqui tratada consta no PDP 2026 desta Universidade, vinculada à:

Necessidade de Desenvolvimento: Formação de Gestores, entendida como o conjunto de ações destinadas à preparação, atualização e desenvolvimento contínuo dos servidores investidos em funções de chefia, liderança e coordenação, em consonância com as diretrizes da gestão por competências. A contratação desta capacitação utilizará recursos advindos da Proplan, a definir.

11.3. Alinhamento ao Plano de Contratações Anual (PCA):

A contratação encontra-se prevista no Plano de Contratações Anual (PCA) deste exercício, sob o Item nº 737/2026 [Aguardando Análise], classificada como "Serviço de Apoio ao Ensino/Treinamento".

12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

A contratação da capacitação visa gerar impactos positivos diretos na atuação da alta gestão e, por consequência, em toda a Instituição. Destacam-se os seguintes benefícios:

12.1. Benefícios Qualitativos (Eficiência e Qualidade):

- **Desenvolvimento da Liderança:** ampliação do autoconhecimento dos gestores sobre seu estilo de trabalho, seus pontos fortes e os aspectos a desenvolver. Isso favorece decisões mais assertivas e uma atuação alinhada às necessidades do seu papel institucional.
- **Integração e Alinhamento Estratégico:** fortalecimento da atuação conjunta da alta gestão, com olhar integrado sobre as prioridades de cada área e direcionamento das forças do grupo para a implantação do Planejamento Estratégico da UFMS.
- **Fortalecimento da Cultura Institucional:** alinhamento dos líderes aos comportamentos e valores promotores da cultura da Instituição. Isso contribui para a melhoria do clima organizacional, para a prevenção de conflitos e para o fortalecimento das relações de trabalho.

12.2. Benefícios Quantitativos (Produtividade):

- **Celeridade na Tomada de Decisão:** a apropriação de ferramentas de comunicação, escuta qualificada e construção de estratégias conjuntas permitirá maior agilidade na definição de prioridades e na execução das ações estratégicas. Também reduzirá o retrabalho decorrente de desalinhamentos entre as áreas.
- **Efeito Multiplicador:** o programa prevê o repasse de metodologias e técnicas pelos líderes capacitados aos demais níveis hierárquicos. Isso amplia o alcance da ação para além do grupo diretamente atendido e maximiza o retorno do investimento realizado pela Administração.

13. Providências a serem Adotadas

Para a viabilização da contratação, emissão da Nota de Empenho e assinatura do contrato, deverão ser adotadas as seguintes providências administrativas:

Validação de Pessoal: definição, pela Administração, da relação nominal dos até 22 (vinte e dois) servidores participantes, com identificação dos integrantes das Oficinas BIG FIVE e das sessões de Coaching Executivo. Também deve ser confirmado junto à Secretaria de Formação para Gestão do Conhecimento (SEGES/DIGEC/PROGEP) o efetivo enquadramento da ação no Plano de Desenvolvimento de Pessoas (PDP) vigente.

Orçamentárias: previsão dos recursos orçamentários necessários para cobrir o valor total do contrato (R\$ 65.000,00), observado o cronograma de pagamento em 2 (duas) parcelas ao longo da vigência contratual. Por se tratar de capacitação realizada em Campo Grande/MS, não há previsão de despesas com diárias e passagens.

Documentais da Contratada: solicitação da proposta comercial atualizada e da documentação de habilitação jurídica, fiscal e trabalhista (SICAF) da empresa POSSARI CONSULTORIA, DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO LTDA, garantindo sua regularidade para contratar com a Administração Pública.

Instrumento Contratual: elaboração da minuta de contrato, com vigência de 6 (seis) meses, preferencialmente com base no modelo padronizado pela Advocacia-Geral da União. Caso não seja utilizado modelo padronizado, a minuta deverá ser submetida à análise da Procuradoria Federal junto à UFMS.

Indicação de Gestão e Fiscalização: designação formal dos servidores que atuarão como Gestor e Fiscal do Contrato, nos termos do art. 117 da Lei nº 14.133/2021. O fiscal deverá ser, preferencialmente, servidor da área de desenvolvimento de pessoas, apto a acompanhar a execução das etapas do programa e a atestar a correspondência entre os serviços prestados, a metodologia aplicada e o escopo contratado.

14. Possíveis Impactos Ambientais

A contratação classifica-se como de baixo impacto ambiental, tratando-se de serviço de natureza predominantemente intelectual. Contudo, em consonância com o Plano de Logística Sustentável (PLS) da Universidade e com os critérios de sustentabilidade previstos na Lei nº 14.133/2021, serão adotadas as seguintes medidas mitigadoras:

Racionalização do Uso de Papel (Paperless):

- Fica vedada a exigência de fornecimento de apostilas impressas em papel. Todo o material didático (slides, textos, exercícios) deverá ser disponibilizado pela Contratada em formato digital (PDF, E-book ou acesso à plataforma virtual), permitindo a leitura em dispositivos eletrônicos.
- A certificação deverá ser emitida, preferencialmente, em formato digital com assinatura eletrônica válida, eliminando a impressão e o envio físico de diplomas.

Gestão de Resíduos (Se curso presencial): A gestão administrativa do contrato tramitará integralmente via sistema eletrônico (SEI), sem impressão de notas fiscais ou relatórios.

15. Declaração de Viabilidade

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

15.1. Justificativa da Viabilidade

15.1. Justificativa da Viabilidade

15.1.1 Os serviços elencados são tecnicamente viáveis.

15.1.2 A partir dos estudos apresentados a essa secretaria pelo servidor, declaramos viável a presente contratação, recomendamos a Inexigibilidade de licitação, com base no artigo 74, inciso III, alínea f da Lei nº 14.133/2021.

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](#).

EDEMIR PEREIRA FLORES JUNIOR

Equipe de apoio



Assinou eletronicamente em 13/10/2026 às 10:05:07.

GISLENE WALTER DA SILVA

Equipe de apoio



Assinou eletronicamente em 14/10/2026 às 08:26:38.