



GOVERNO DO ESTADO DE RONDÔNIA
Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

1. IDENTIFICAÇÃO DA UNIDADE ADMINISTRATIVA

- 1.1. Órgão: Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC
1.2. Coordenadoria: Coordenadoria de Atração de Investimento - INVEST Rondônia

2. DO OBJETO E OBJETIVO

- 2.1. **Objeto:** Contratação de serviços técnicos especializados realizados por consultor especializado em exportação para empresas do Estado de Rondônia.
2.2. **Objetivo:** Prover atendimento personalizado às empresas, oferecendo orientação e suporte contínuo na implementação de ações estratégicas voltadas à exportação nacional e internacional.

3. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE DA CONTRATAÇÃO

- 3.1. O estado de Rondônia é rico em matérias primas e possui um grande potencial de industrialização. No entanto, Rondônia ocupa a 19ª colocação no ranking de participação da indústria no PIB, que em muitos municípios do estado é composto majoritariamente pelo setor público. Além disso, quando se trata de Comércio Exterior, Rondônia é o 15º estado que mais Exporta no Brasil, comercializando principalmente *commodities*, o que demonstra que um grande potencial do estado não está sendo plenamente observado.
3.2. Esse cenário demonstra que Rondônia está trilhando os caminhos do desenvolvimento industrial e das exportações, mas que ainda há uma lacuna de oportunidades tanto no aumento da industrialização quanto na exportação dos produtos já industrializados.
3.3. Isto posto, considerando que cabe à SEDEC, nos termos da Lei Complementar nº 1.105. de 12 de novembro de 2021, com grifo nosso:
3.4. A SEDEC, Órgão Central do Sistema Operacional de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia, Inovação e Empreendedorismo tem por finalidade planejar, organizar, dirigir, coordenar, executar, controlar e avaliar as ações governamentais relativas:

I - à promoção e ao fomento da indústria, do comércio e serviços;

II - ao comércio exterior;

III - à promoção e atração de investimentos;

IV - às parcerias e concessões;

V - ao desenvolvimento e ao fomento da pesquisa aplicada;

VI - à geração de conhecimento científico e tecnológico;

VII - à competitividade empresarial;

VIII - ao atendimento dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável do Milênio - ODS, naquilo que compete à sua competência;

IX - à produtividade e à qualidade dos produtos e das empresas do Estado;

X - à desburocratização e simplificação da regulamentação do ambiente de negócios;

XI - ao fomento quanto ao desenvolvimento econômico de ativos ambientais;

XII - ao desenvolvimento da indústria do setor de mineral, energético com ênfase para energias renováveis e sustentáveis;

XIII - à difusão de informações estratégicas de inteligência de mercado como forma de orientação de políticas públicas para o desenvolvimento econômico; e

XIV - ao fomento quanto ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos, bioeconomia e artesanato.

- 3.5. Ainda, conforme o Art. 3 da Lei Complementar nº 1.105. de 12 de novembro de 2021:

Fica acrescido o art. 97 - A na Seção IV-A da Lei Complementar nº 965, de 2017, com as seguintes redações:

Art. 97 - A. Compete à Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC:

I - caberá à SEDEC como Órgão Central do Sistema Operacional de Desenvolvimento Econômico, Infraestrutura, Ciência e Tecnologia, manifestar-se previamente sobre qualquer medida adotada pelas Secretarias de Estado e Órgãos da Administração Pública Estadual que possam causar impacto regulatório no desenvolvimento econômico no ambiente empresarial e concorrencial, bem como sobre decisões e atos de incentivo tributários e não tributários que impactem o sistema econômico, o desempenho das empresas, emprego e renda;

II - formular e coordenar a política estadual de desenvolvimento econômico, em articulação com os demais Órgãos de Governo, bem como supervisionar sua execução nas instituições vinculadas e subordinadas que compõem sua área de competência;

III - prover informações estratégicas para o desenvolvimento econômico, através de inteligência estatística, como forma de subsidiar políticas públicas e decisões governamentais;

IV - firmar parcerias com instituições públicas, privadas e do terceiro setor para o desenvolvimento de projetos em sua área de competência;

[...]

VIII - atuar conjuntamente com as Secretarias e entes Estaduais e Municipais, objetivando simplificar e desburocratizar os procedimentos necessários à atuação e efetivação de novos investimentos no estado de Rondônia;

IX - implementar ações que visem à promoção e atração de investimentos e novos negócios para o Estado, à competitividade e ao desenvolvimento das empresas já instaladas e à expansão de negócios nos mercados interno e externo;

X - prestar apoio e assessoramento aos municípios, bem como aos investidores, visando proporcionar maior atração de investimentos e fortalecimento às empresas já instaladas;

XI - manter e estreitar o intercâmbio com instituições nacionais e internacionais e com entes representativos da iniciativa privada e de organizações não governamentais, visando à cooperação técnica, financeira, comercial e operacional de interesse do Estado e dos setores relacionados ao desenvolvimento econômico;

[...]

XVII - promover e executar, políticas de incentivos fiscais voltadas ao desenvolvimento regional e setorial do estado de Rondônia;

[...]

- 3.6. Nesse sentido, a Invest Rondônia é a ferramenta utilizada pela SEDEC com finalidade de coordenar, executar, controlar e avaliar as ações governamentais relativas aos setores de promoção e fomento da indústria, comércio exterior, promoção e atração de investimentos, e dedicada ainda a apoiar ações voltadas a desburocratização e simplificação da regulamentação do ambiente de negócios, fomentar ao desenvolvimento econômico de ativos ambientais, desenvolvimento do setor mineral e energético e difundir informações estratégicas de inteligência de mercado.

3.7. Em 2023, Rondônia destacou-se como o terceiro maior exportador da Região Norte e alcançou a 15ª posição no ranking nacional, com exportações totalizando US\$ 2,5 bilhões, representando 0,7% do total das exportações brasileiras. Já em 2024, o estado exportou US\$ 2.638,3 milhões, refletindo um crescimento médio de 16% nos últimos 6 anos e consolidando Rondônia como o 2º maior estado exportador da região norte do Brasil.

3.8. No que se refere aos produtos, as exportações de Rondônia são majoritariamente do setor agropecuário, correspondendo a 50,9% do total exportado neste período de 2024. Entretanto, a indústria de transformação também desempenha um papel crucial, correspondendo a 47,7% das exportações, o que representa um crescimento expressivo de 17,2% em relação ao ano anterior.

3.9. Outro fator importante é o crescimento das exportações do café, que passou a integrar o grupo das cinco principais mercadorias comercializadas, graças às ações da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico - SEDEC que investiu no melhoramento genético da produção, bem como na promoção comercial do Robustas Amazônicos Rondonienses em grandes feiras e eventos nacionais e internacionais.

3.10. Esse cenário evidencia que, embora Rondônia esteja progredindo em sua industrialização e capacidade exportadora, inúmeras oportunidades ainda existem para expandir essas áreas, especialmente na exportação de produtos já industrializados como o café, o tambaqui, o mel, a castanha e os produtos naturais.

3.11. Essas oportunidades foram identificadas durante as iniciativas promocionais lideradas pela Coordenadoria de Atração de Investimentos em 2023 e 2024, destacando desafios em mobilizar empresas com maturidade para participar de grandes eventos nacionais e internacionais. Adicionalmente, mesmo as empresas que participam encontram dificuldades em capacitação devido à ausência de especialistas em Comércio Exterior na equipe da SEDEC, imprescindíveis para oferecer treinamentos completos que cobrem desde questões legais até a embalagem dos produtos.

3.12. Isto posto, considerando o escopo de atuação da SEDEC, que por sua vez desenvolve os projetos voltados ao comércio exterior através da Coordenadoria de atração e investimentos e fomento às exportações, fazem-se necessários projetos que objetivem fomentar o ambiente exportador do estado, sendo imprescindível a contratação de um serviço técnico especializado para apoiar as empresas rondonienses que desejam ser mais efetivas em suas comercializações e para os participantes dos eventos de promoção comercial da Invest Rondônia em 2025, com o objetivo de aprimorar os resultados de negócios, incentivando o crescimento industrial e gerando mais empregos. Além disso, a consultoria será vital para desenvolver a competência da equipe da Coordenadoria de Atração de Investimentos, assegurando um acompanhamento eficaz das empresas no mercado de exportação.

4. ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS, REQUISITOS E QUANTITATIVOS

4.1. O consultor contratado deve ser um profissional com extenso currículo em comércio exterior, já ter assessorado outras empresas com *know-how* especializado, um profissional com experiência prática no comércio exterior possuir o conhecimento necessário para navegar pelas complexidades das transações internacionais, estar atualizado com as normas e regulamentações, um especialista a par das constantes mudanças nas leis e regulamentos que regem o comércio internacional.

4.2. Deve ter a formação adequada, ser um profissional formado em comércio exterior, com especializações na área e que garanta que o conteúdo do curso seja baseado em fundamentos teóricos robustos e práticas eficazes. Experiência Comprovada através de um extenso currículo que demonstre a habilidade do profissional em aplicar teorias na prática e resolver problemas complexos reais. Ter soluções personalizadas, como um gabarito deve identificar e abordar os desafios específicos que uma empresa pode enfrentar ao entrar em mercados nacionais e internacionais. Possuir estratégias comprovadas de entradas no mercado, ser capaz de recomendar estratégias eficazes e personalizadas de entrada no mercado com base em suas experiências passadas.

4.3. No quesito credibilidade, ser um facilitador com um currículo expressivo e experiência validada adiciona credibilidade ao curso, assegurando aos participantes que estão recebendo treinamento de qualidade ter uma rede de contatos no setor que pode ser benéfica para as empresas capacitadas. Ser um profissional bem-informado está ciente das tendências atuais e pode introduzir as melhores práticas e inovações que impulsionam o comércio exterior. Vantagem Competitiva:

4.4. O consultor, além de tudo deve dominar as melhorias nas práticas de exportação, a aprendizagem de técnicas eficazes pode proporcionar uma vantagem competitiva no cenário global e dominar a minimização de riscos, capacitando os colaboradores para poder ajudar a identificar, evitar, e mitigar riscos associados à exportação e importação.

4.5. Esses aspectos devem garantir que o treinamento seja útil, relevante e adaptado às necessidades de cada empresa rondoniense, aumentando assim as chances de sucesso no mercado nacional e internacional.

4.6. A capacitação deve durar 3 meses, um prazo que já foi validado como suficiente em ementa aprovada no processo anterior (0041.003609/2023-59), deve atender todas as empresas com uma capacitação sucinta, que deve atender as feiras e eventos previstos para o ano de 2025.

5. ESTIMATIVA DAS QUANTIDADES A SEREM CONTRATADAS

5.1. A quantidade solicitada visa atender tanto as empresas do Estado de Rondônia no quesito exportação, quanto o escopo da Coordenadoria de Atração de Investimento - INVEST Rondônia em desenvolver o Estado através de implantação de novos investimentos.

5.2. O contrato terá duração de 12 meses, conforme o cronograma de trabalho elaborado pela Coordenadoria de Atração de Investimentos, podendo ser renovado, dependendo dos resultados alcançados, sempre preservando o interesse público como prioridade.

5.3. Para atender o ano de 2025, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, através da Coordenadoria de Atração de Investimento - INVEST, prevê a participação, conforme planejamento, em 3 grandes feiras multisetoriais. São elas:

5.3.1. ANUGA Select Brazil, uma feira de negócios internacional que ocorre no Brasil e faz parte da renomada marca Anuga Colone na Alemanha, uma das maiores feiras de alimentos e bebidas do mundo, se concentra na inovação e nas tendências do setor de alimentos e bebidas, reunindo fabricantes, distribuidores, compradores e especialistas da indústria de várias partes do mundo e contará com a presença de 10 empresas.

5.3.2. APAS Show - Além de Alimentos Expo e Congresso, organizada pela Associação Paulista de Supermercados, é um dos maiores eventos do setor supermercadista da América Latina, atrai profissionais da indústria de supermercados, incluindo fornecedores, distribuidores, e varejistas, para um ambiente de networking, aprendizado e negócios e contará com a presença de 7 empresas rondonienses no estande.

5.3.3. Semana Internacional do Café - SIC, um evento importante no calendário do setor cafeeiro, realizado anualmente no Brasil, uma celebração da cultura do café e uma plataforma de negócios, networking e aprendizado para todos os envolvidos na cadeia produtiva do café, desde produtores a exportadores e amantes da bebida e tem a previsão de contar com 30 empresários rondonienses do ramo do café.

5.3.4. Os quantitativos citados tem como base o tamanho espacial dos estandes e a comodidade das empresas participantes.

5.4. Ademais das participações em feiras, visa-se a capacitação de outras 20 empresas no intuito de incentivar e desenvolver a maturidade para a exportação nacional e internacional das empresas rondonienses.

5.5. Além disso, alinhados às expectativas de crescimento e desenvolvimento do Estado, a INVEST Rondônia também analisou a necessidade de realizar um evento com o objetivo de atrair empresários e compradores para Rondônia, demonstrando as capacidades econômicas, recursos e oportunidades comerciais, facilitando o encontro direto entre vendedores locais e potenciais compradores externos, criando oportunidades para apresentar produtos e serviços de uma maneira mais personalizada e impactante, ajudando os empresários locais a ampliarem sua rede de contatos comerciais e explorarem novos mercados. O evento aumenta a visibilidade da região como um polo comercial, atraindo o interesse nacional e internacional.

5.6. Por fim, além dos eventos presenciais com o Road Show e o Projeto Comprador, também espera-se contratar um webniar online para atrair traders oportunizando a atração de investimento em Rondônia.

6. JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE/FINALIDADE PÚBLICA

6.1. A contratação de serviços técnicos especializados desempenha um papel fundamental no apoio à Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Rondônia, visando à implementação eficaz de ações estratégicas voltadas para a promoção das exportações e a atração de investimentos. Esta atividade é crucial

para fomentar o desenvolvimento econômico sustentável do Estado, ao integrar e alinhar as necessidades do mercado global com o potencial local de Rondônia.

6.2. Nesse contexto, a contratação dos serviços propostos objetiva fornecer o suporte técnico qualificado necessário para a implementação dessas ações estratégicas. Tal suporte assegura que as empresas locais, lideradas por seus empresários, estejam devidamente preparadas para enfrentar os complexos desafios inerentes à exportação tanto no cenário nacional quanto internacional. Através de um conjunto de atividades planejadas, como programas de capacitação robusta, consultorias especializadas, mentorias direcionadas, eventos de roadshow e a ampla disseminação de informações estratégicas, busca-se fortalecer significativamente a imagem de Rondônia como um ambiente atrativo e competitivo para negócios.

6.3. Adicionalmente, a crescente demanda por qualificação e suporte na promoção comercial e no entendimento dos processos de exportação exige uma abordagem metódica e bem fundamentada. Isso não só otimiza os resultados das comercializações, garantindo uma operação eficiente e eficaz, como também contribui para a atração de novos investimentos e para a dinamização econômica do Estado. Em suma, tornar-se um polo de atração de negócios e investimentos requer um contínuo esforço de capacitação e promoção que esta proposta de contratação de serviços especializados busca endereçar.

6.4. Seringhaus e Rosson (1990) teorizam em seu trabalho que os governos devem desenvolver políticas de incentivos para a exportação porque o crescimento do comércio internacional, ao mesmo tempo em que torna as indústrias mais competitivas em nível global, faz com que as empresas que confinarem suas atividades aos mercados domésticos passem a desgastar sua vantagem competitiva. Ainda, para os casos em que os mercados domésticos são reduzidos, a exportação poderia adicionalmente ajudar a fortalecer setores industriais domésticos ao fornecer economias de escala na produção.

6.5. Nesse contexto, ressalta-se que o investimento em políticas de apoio às exportações não é uma pauta nova e foi inicialmente implementada nos Estados Unidos e Canadá e posteriormente difundidas pelo mundo, com metodologias e resultados já validados e consolidados. Os países que tem investido em exportações não só possuem empresas mais competitivas, mas também tem forte potencial de atração de investimento estrangeiro direto.

6.6. Como resultado prático, segundo a APEX Brasil, menos de 1% das empresas brasileiras exportam seus produtos, mas 15% da força de trabalho formal do país está empregada nessas empresas. Isso porque as empresas exportadoras no Brasil, em média, pagam mais, contratam mais e usam uma proporção maior de trabalhadores com ensino superior em relação às empresas não exportadoras, mesmo quando se comparam empresas que atuam no mesmo setor de atividade e possuem um tamanho semelhante.

6.7. Ainda segundo o perfil das firmas exportadoras brasileiras, desenvolvido pela Apex Brasil, cerca de 90% das firmas que exportaram no país em 2020 concentravam-se nas regiões Sudeste e Sul do Brasil, mas as empresas exportadoras do setor industrial têm em média 60% mais empregados nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste do que nas regiões Sul e Sudeste.

6.8. Isso demonstra que a região Norte tem um grande potencial de mudança genuína no ambiente socioeconômico com o aumento de indústrias exportadoras, mas que ainda enfrenta diversas dificuldades, não representando grande força se comparada a outras regiões do Brasil, visto que grande parte dos exportadores ainda se encontram nas regiões Sul e Sudeste. Para entender as barreiras encontradas pelas empresas que querem internacionalizar seus produtos, esta comissão de planejamento buscou pesquisas de instituições nacionais, que trouxeram um panorama geral brasileiro.

6.9. Segundo a confederação Nacional da Indústria, as 10 maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras na hora de exportar são:

1. Burocracia

As empresas exportadoras reclamam mais da burocracia (39%) do que as não exportadoras (34%), apesar dos dois grupos reclamarem do excesso.

2. Sistema tributário

O sistema tributário brasileiro atrapalha a expansão para 31% das exportadoras e a iniciativa de começar para 24% das que não venderam para o exterior no último ano.

3. Infraestrutura de transporte

Uma em cada quatro empresas diz que a infraestrutura do país prejudica a logística para exportar. Entre os que não exportaram, 7% dizem que esse foi um impeditivo.

4. Taxa de câmbio

Para 22% dos que já vendem para o exterior, o câmbio não favoreceu as exportações. Dos que não venderam, 9% disseram que foi um problema para iniciar.

5. Barreiras tarifárias e não tarifárias

O excesso de barreiras atrapalharam 20% dos que já exportam e intimidaram 8% dos que ainda não começaram.

6. Financiamento para exportação

Dos exportadores, 18% disseram que foi um problema nos últimos 12 meses. A dificuldade de obter o recurso foi apontada por 8% dos que não exportaram.

7. Adequação de produto e processo produtivo para atender às demandas de compradores

Esse problema afetou mais os não exportadores do que os exportadores. Os que ainda não vendem para o exterior e que a apontaram foram 20% do total, contra 16% dos que já exportam.

8. Falta de informação de mercados potenciais

A falta de conhecimento do mercado foi um impeditivo para 16% comecem a exportar. Dos que vendem, 12% reclamaram.

9. Escala de produção

Enquanto 11% dos exportadores reclamaram da escala de produção, 12% dos que não exportam citaram como um problema.

10. Trabalhador qualificado

A falta de trabalhador qualificada foi apontada por 4% dos exportadores e por 3% dos não exportadores.

6.10. Nesse contexto, a presente contratação enfrenta as dificuldades apontadas nos itens 1, 7, 8 e 10, através de uma consultoria especializada e individualizada que tem como objetivo simplificar as etapas burocráticas, auxiliar as empresas nas adequações necessárias para o mercado internacional, fornecer informações estratégicas sobre mercados em potencial e qualificar os trabalhadores que atuam no comércio exterior das empresas.

6.11. Os demais itens são acompanhados pela Invest Rondônia, mas fogem do escopo de atuação da Coordenadoria, visto que dependem de fatores externos.

6.12. O SEBRAE, por sua vez, também elaborou os principais desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas que querem exportar:

1. Capacidade de gestão da firma

Muitas vezes as micro e pequenas empresas (MPE) só têm um proprietário, que centraliza todas as decisões da empresa e nem sempre consegue manter os melhores padrões de gestão. A decisão de atuar em mercados externos é uma escolha estratégica que absorve a atenção do seu proprietário e exige que todas as áreas funcionais da empresa estejam trabalhando dentro do seu melhor potencial, para que a empresa seja competitiva, tanto no mercado doméstico como nos mercados externos.

2. Necessidade de atualização tecnológica

As MPEs tendem a ser menos atualizadas tecnologicamente do que seus concorrentes de médio e grande porte. Precisam investir em tecnologia, seja para competir no mercado externo com produtos atualizados tecnologicamente e no mínimo compatíveis com a oferta de outros concorrentes internacionais, seja para modernizar seus processos de produção visando aumentar a produtividade e competitividade.

3. Adequação do produto ao mercado externo

Difícilmente o mercado externo absorve exatamente o mesmo produto vendido no mercado doméstico. Alterações podem ser necessárias em design, no tipo de matéria-prima e acabamento utilizados, composição, dimensões dos produtos, cores, quantidade de produto por embalagem, e tantas outras

possíveis solicitações. Essas alterações, muitas vezes, implicam na produção de amostras e envio ao importador antes mesmo que um negócio tenha sido concretizado. As MPE precisam estar preparadas para isso.

4. Adequação a normas e certificações

Muitas alterações nos produtos e em suas embalagens são necessárias, não apenas para atender aos gostos e preferências de clientes do mercado externo, mas por ordem de normas e especificações técnicas do país de destino, que podem estar ligadas à higiene e saúde, segurança, prevenção de acidentes etc. Para as MPE, isso significa mais desafios: o de conhecer as normas técnicas dos países de interesse, realizar as modificações e obter as certificações de adequação dos produtos.

5. Financiamento da venda e da produção

No comércio internacional, as modalidades de pagamento e a logística são mais complexas, aumentando o prazo do ciclo de produção, venda e recebimento do pagamento. Isso demanda maior capital de giro da empresa exportadora para manter esse ciclo, e nem sempre as MPE tem o capital necessário disponível. Em alguns casos, o próprio processo de produção é longo, aumentando esse ciclo.

6. Necessidade de escala de produção

Para alguns produtos e clientes, é necessário que o exportador tenha escala de produção para atender as suas necessidades. Portanto, as MPEs devem ter cuidado redobrado para não oferecer seus produtos a clientes que não conseguirão atender.

7. Controle de qualidade

Mais desafiador do que conseguir fabricar um produto de qualidade é manter o mesmo padrão de qualidade em todos os produtos no decorrer do tempo. Importadores costumam queixar-se de receber uma amostra de excelente qualidade, aprovam a amostra, mas quando recebem as mercadorias solicitadas, verificam que a qualidade não foi mantida. Outro problema comum, o padrão de qualidade se altera a medida que os pedidos se repetem. MPE precisam implantar programas de qualidade, usar tecnologia adequada e ter processos devidamente normatizados.

8. Embalagem e transporte

A logística geralmente é mais complexa e o tempo de viagem mais longo no comércio internacional do que no mercado doméstico. Em muitos casos, é necessário usar embalagens de transporte mais reforçadas, marcadas de acordo com as necessidades dos clientes e normas do país de destino da mercadoria. Além disso, o mais comum é que a carga seja acomodada em containers em quantidades que devem ser estimadas previamente para o correto cálculo de custos e preço de exportação dos produtos, assim como produzidas na quantidade correta. As MPE devem ter pessoal disponível e capacitado para essa atividade.

9. Burocracia e legislação

Conhecer a legislação e a burocracia do mercado-alvo é algo inerente às operações de comércio internacional. A empresa interessada em acessar a mercados externos deve ter pessoal próprio capacitado ou contratar assessoria para lhe auxiliar na elaboração e na execução de seu projeto de comércio exterior.

10. Distribuição, assistência e pós-venda no país comprador

Ao pensar em exportação, qualquer empreendedor deve pensar na operação completa –compra da matéria-prima, produção, saída do produto de sua fábrica, chegada no consumidor ou usuário final no país de destino – e ao mesmo tempo manter ou adequar os serviços que oferece aos seus clientes no Brasil, mesmo que parte desse trabalho seja terceirizado. Para muitos produtos, não basta encontrar um importador-distribuidor, é necessário definir quem e como será prestada a assistência técnica, a reposição de peças, os serviços pós-venda etc. Empresários de MPE e até de médias e grandes empresas tendem a pensar FOB, ou seja, preocupar-se somente com a operação e seus custos até o embarque da mercadoria no navio, caminhão ou aeronave.

11. Nível de entendimento requerido do mercado

É muito comum as MPEs entregarem seus negócios internacionais a agentes, trading companies ou comerciais exportadoras, muitas vezes, sem saber se esses intermediários estão a serviço dos importadores ou apenas de seus interesses próprios. Embora esses intermediários possam ser excelentes alternativas para MPEs iniciarem seu processo de comércio exterior, é necessário que o trabalho seja conjunto e que o empresário se envolva e tenha interesse em conhecer seus clientes e em entender o mercado de destino de seus produtos e serviços.

12. Promoção comercial

Devido a seu custo relativamente alto, a promoção comercial no exterior acaba sendo relegada a segundo plano pelas MPEs ou até esquecida. Em troca de pedidos mais fáceis, muitas MPEs abrem mão de sua própria marca para vender com a marca dos clientes. Essa escolha as tornam mais fáceis de serem substituídas.

6.13. A contratação se dispõe a trabalhar nos itens 1, 3, 4, 8, 9 e 11 através de uma consultoria exclusiva e individualizada que levantará o perfil exportador da empresa, bem como as principais dificuldades por ela encontrada. A democratização do conhecimento na empresa é de suma importância e por isso a contratação limita o número de participantes por empresa. Por outro lado, a Invest Rondônia também atua no item 12 - Promoção Comercial, com a realização de feiras nacionais e internacionais, missões comerciais, rodadas de negócios e com a realização do Rondônia Day.

6.14. Portanto, dada a visão da importância do comércio exterior como um vetor de desenvolvimento econômico e transformação social, a Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico, por meio da Coordenadoria de Comércio Exterior e Atração de Investimentos, pretende capacitar 60 empresas rondonienses para o comércio exterior, bem como realizar ações de negócios como uma rodada de negócios no estado, que atenderá também as empresas com baixo potencial de investimento em promoção comercial e uma rodada de negócios virtual, que possibilitará a participação de empresas de todo o estado.

7. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

7.1. Trata-se de contratação de empresa especializada para realização de **serviço de consultoria em comércio exterior** e de organização de eventos estratégicos de negócios presenciais e virtuais.

ID	Descrição
1	Mentoria – 3 Turmas Realização de mentoria personalizada em grupos, com 8 aulas para cada empresa, dentro de um período de 3 meses cada turma. 1ª Turma para 15 empresas foco ANUGA Select Brasil e APAS. -Início: março-maio 2025 (3 meses de duração) -Foco em participação em feiras e materiais de comunicação e negociação. Cartão, Folder, Apresentação, Portfólio, Lista de Preços, Proposta Comercial 2ª Turma para 30 empresas específica para Café (Estruturação de negócios) -Início: 2a Quinzena Junho-Agosto 2025 (3 meses de duração)

	· Foco em fundamentos das operações comerciais nacionais gerais · Registros, licenças, comercial, logística, finanças, embalagens, etc. · Direcionado para participação dos produtores na SIC 3ª Turma para 15 empresas multissetorial · Data: março-maio (3 meses de duração) · Capacitação completa em comércio exterior · Foco também no projeto comprador presencial e online A empresa contratada deverá, ao final da mentoria de cada empresa, apresentar para a Invest Rondônia o perfil exportador da empresa, bem como compilado dos materiais de apoio utilizados na capacitação.
2	Road-Show de Capacitação Presencial Capacitação prática com realização de eventos em Porto Velho (RO). · Data Primeiro Evento: 13 ou 18 de março 2025 (a confirmar) · Data Segundo Evento: 2a quinzena de junho (Início Do Programa Café) · Data Terceiro Evento: Segundo semestre a definir
3	Projeto Comprador Organização de rodadas de negócios com compradores internacionais (identificação, arregimentação, agendamento e condução de rodadas) em Porto Velho. A proposta prevê: 1 evento a ser realizado no segundo semestre de 2025, conforme disponibilidade do consultor e da Invest. Mínimo de 5 compradores * A Invest Rondônia disponibilizará hospedagem, alimentação e transporte para os participantes internacionais.
4	Evento para atração de Empresas/Tradings para atuarem em Rondônia (Investidores) Organização de Webinar para Empresas/Tradings para apresentação das oportunidades de operar em Rondônia A proposta prevê: · Mobilização e arregimentação; · Participação de 30-40 Tradings; A Invest Rondônia ficará responsável por apresentar as oportunidades e incentivos do Estado de Rondônia na sala virtual que deverá ser organizada pela empresa.
5	Rodada de Negócios Virtual Organização de rodadas de negócios online de empresas rondonienses com Traders A proposta prevê: · Identificação, arregimentação, agendamento e condução de rodadas online · Promover interação entre produtores e traders (5-10 traders previstos) A empresa ficará responsável por toda a organização das rodadas virtuais, desde a mobilização dos traders até a organização dos tempos e formato de programação, de forma a garantir que todas as empresas rondonienses tenham a oportunidade de negociar com os compradores.

8. LEVANTAMENTO DE MERCADO

8.1. Conforme o levantamento das necessidades e da construção do objeto, é possível precisar o caráter intelectual da contratação, o que demanda expertise técnica específica. No objeto em questão, a contratação de um serviço técnico especializado em comércio exterior demanda de notória especialização, visto que a empresa terá que oferecer consultoria a empresas que muitas vezes já exportaram e tem dúvidas extremamente técnicas e operacionais. Nesse sentido, a Secretaria já considerou anteriormente alguns consultores, conforme processo anterior (0045490062) onde, em análise técnica, foi constatado que não se enquadram nesse tipo de contratação e serviço.

8.2. Para completar as indicações já citadas no processo anterior, a equipe da INVEST Rondônia realizou novas pesquisas e, após algumas indicações, a unidade identificou alguns profissionais:

8.3. **Giselle Amaral:** Consultora especializada em comércio exterior da qual tivemos indicação de uma câmara de comércio parceira (0056910726). Após contato com a equipe e reunião para apresentar as necessidades desta Coordenadoria, a mesma informou que encontra-se com alta demanda e que em função disso não conseguiria apresentar uma proposta para os serviços solicitados.

8.4. **Ana Lucia Parenti:** Em livre pesquisa, encontramos no LinkedIn o perfil profissional da consultora, onde geramos o Currículo em pdf (0056878050) através de link disponibilizado na sua página. Apesar de não haver indicações, a equipe tentou entrar em contato para levantar os serviços prestados e se atenderia o objeto, mas não obteve resposta.

8.5. **Maurício Manfrè:** Consultor especializado em negócios internacionais com vasta experiência na área, incluindo mestrado em direito & negócios internacionais, MBA em negócios internacionais e comércio exterior, além de ser autor de livros publicados na área. A equipe solicitou do sr. Maurício o Currículo (0056464728) e uma proposta para ser apreciada e validada, onde o consultor enviou a Proposta Comercial - Capacitação e Promoção Internacional (0056464503). Ademais, o consultor já realizou esse serviço de consultoria na turma piloto no ano de 2024 (0041.003609/2023-59) e obteve 100% de feedback positivo das empresas que finalizaram a capacitação.

8.6. Ressaltamos que também contatamos o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços - MDIC, através da Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental, que fez parte da elaboração do Plano Nacional da Cultura Exportadora - PNCE de Rondônia para obter indicações de consultores especializados na área e que pudessem atender as empresas rondonienses. Ela não soube informar nomes gabaritados e especializados.

8.7. A equipe encontrou dificuldades em encontrar profissionais com notória especialização em comércio exterior e concluiu com essa análise que o consultor Maurício Manfré não só atende ao solicitado no processo, como parece ser o único consultor com notória especialização disponível.

9. DO AMPARO LEGAL E JURÍDICO PARA INEXIGIBILIDADE

9.1. É cediço que a regra para as contratações públicas é a licitação. Entretanto, existem conjunturas onde a natureza específica do objeto ou mesmo a necessidade de profissionais específicos ou especializados inviabiliza a possibilidade de competição, impossibilitando a realização de um processo licitatório. Para isso, a própria Lei nº 14.133/21 (Nova Lei de Licitações) prevê casos onde a inviabilidade de competição gera a inexigibilidade de licitação, conforme artigo 74:

Da Inexigibilidade de Licitação

Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:

- I - aquisição de materiais, de equipamentos ou de gêneros ou contratação de serviços que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivos;
 - II - contratação de profissional do setor artístico, diretamente ou por meio de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública;
 - III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:
 - a) estudos técnicos, planejamentos, projetos básicos ou projetos executivos;
 - b) pareceres, perícias e avaliações em geral
 - c) assessorias ou consultorias técnicas e auditorias financeiras ou tributárias;
 - d) fiscalização, supervisão ou gerenciamento de obras ou serviços;
 - e) patrocínio ou defesa de causas judiciais ou administrativas;
 - f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;
 - g) restauração de obras de arte e de bens de valor histórico;
 - h) controles de qualidade e tecnológico, análises, testes e ensaios de campo e laboratoriais, instrumentação e monitoramento de parâmetros específicos de obras e do meio ambiente e demais serviços de engenharia que se enquadrem no disposto neste inciso;
- [...]

9.2. Nesse sentido, visto que o objeto da presente contratação se trata de contratação de consultoria especializada em comércio exterior, o primeiro fator impeditivo para a realização da licitação é justamente o estabelecimento dos critérios de seleção, visto que não há como mensurar capacidade técnica, ainda mais sob critérios de menor preço. A escolha de consultor especializado pelo menor preço não só subjugua a qualidade da contratação mas também extingue o interesse público, visto que não há como aferir de maneira efetiva a qualidade da capacitação oferecida por profissional sem "notória especialização", que é definida pelo próprio § 3º do Art. 74 da Nova Lei de Licitações:

§ 3º Para fins do disposto no inciso III do **caput** deste artigo, considera-se de notória especialização o profissional ou a empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiência, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e reconhecidamente adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

9.3. Ademais, a hipótese abordada no Artigo 74 da Lei 14.133/21 não indica a necessidade de inexistência de outros profissionais (talvez também detentores de notória especialização), como indica o professor Marçal Justen Filho no artigo "Ainda a Inviabilidade de Competição para Contratação de Serviços Técnicos Profissionais Especializados", citado à seguir com grifo nosso:

Pode supor-se, então, a disponibilidade no mundo real de diferentes profissionais especializados, em situação equivalente. **É perfeitamente admissível que determinada atividade, de cunho singular, possa ser desempenhada por sujeitos distintos.** Imagine-se que todos eles sejam titulares de notória especialização, com desempenho anterior significativo e evidenciador da titularidade dos requisitos para contratação pela Administração Pública. **É evidente que a solução não será realizar licitação entre eles.** Adotar esse entendimento corresponderia a infringir diretamente o art. 25, inc. II, da Lei nº 8.666, gerando uma disputa que não será decidida segundo critérios objetivos. A competição será inviável, por todos os inúmeros argumentos tantas vezes repetidos neste estudo.

[...]

Logo, a escolha da Administração terá de fazer-se segundo critérios discricionários, a partir da análise concreta das condições de cada sujeito e dos interesses públicos a serem satisfeitos. A Lei não fornece critérios restritivos específicos, eis que cada situação apresentar-se-á como eivada de características próprias. De modo genérico, a escolha da Administração deverá fundar-se num critério de confiança. A afirmativa não deve causar espanto, eis que nela não se contém qualquer infração à ordem jurídica.

9.4. Por fim, o Emérito professor Celso Antônio Bandeira de Mello também aborda o assunto:

“são licitáveis unicamente (...) bens homogêneos, intercambiáveis, equivalentes. Não se licitam coisas desiguais. Cumpre que sejam confrontáveis as características do que se pretende e que quaisquer dos objetos em certame possam atender ao que a Administração almeja”.

Curso de Direito Administrativo. 17a, ed., São Paulo: Malheiros, 2004, p. 497

9.5. Dessa forma, mesmo que houvesse a disponibilidade de outros profissionais de notória especialização, não há o que se falar de competição, visto que são serviços extremamente técnicos onde os critérios de menor preço, melhor técnica ou conteúdo artístico, técnica e preço, maior retorno econômico ou maior desconto não se poderiam aplicar e não vinculariam os resultados com o interesse público da contratação, antes, poderiam descaracterizá-lo, anulando o retorno prático do investimento.

9.6. Para perquirir sobre a aplicabilidade do artigo 74 na contratação, é importante observar também as orientações e jurisprudências do Tribunal de Contas da União, que indica que a Lei 14.133/2021 estabeleceu três requisitos para essa inexigibilidade:

9.6.1. **O serviço deve ser técnico especializado de natureza predominantemente intelectual:** Não há dúvidas que o serviço de consultoria é estritamente técnico e de natureza intelectual, visto que exige uma alta carga de conhecimento, formação específica na área a ser ministrada e ainda experiência prática nas rotinas de exportação.

9.6.2. **O contratado deve ser profissional ou empresa de notória especialização:** Sabe-se que o que determina a necessidade de notória especialização para executar o serviço são as características diferenciadas deste. Assim, se o objeto for usual, rotineiro ou não exigir a atuação de um profissional ou empresa de notória especialização, não se justifica a contratação direta por inexigibilidade, pois isso poderia violar os princípios da economicidade, da impessoalidade e da isonomia. Segundo o TCU, a notória especialização do profissional ou da empresa deve ser comprovada por desempenho anterior, estudos, experiência, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com as atividades contratadas que permitam inferir que o seu trabalho é essencial e reconhecidamente adequado à plena satisfação do objeto do contrato. Diante disso, segundo o portal "Clube de Autores", o consultor Maurício Manfré é especialista em estratégia comercial internacional. Advogado, mestrando em direito dos negócios internacionais, pós-graduado em administração de negócios e MBA em Negócios Internacionais com intensa atuação comercial em vários países e perante as Agências das Nações Unidas. Já atuou nas funções de trader, gerente e diretor de negócios internacionais em empresas nacionais e multinacionais, foi diretor comercial de trading company no Uruguai; gerente de inteligência comercial, marketing e relações internacionais de Projetos Setoriais, promovendo as exportações de diversos setores. É professor de pós-graduação de gestão e direito do comércio internacional e Diretor de Estratégia Internacional da Ultramares Negócios Internacionais. Ademais, a notoriedade do consultor também é demonstrada através de diversas notícias veiculadas por portais de notícias, pela Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em jornais de grande circulação como "O Globo" e ainda em páginas de câmaras internacionais de comércio.

- 9.6.3. E deve ser demonstrado que a contratação de profissional ou empresa com notória especialização é imprescindível à plena satisfação do objeto contratado: O serviço objeto da análise se configura como consultoria especializada em comércio exterior, onde o público alvo são empresas rondonienses que ainda não exportam ou que já exportam. Por consequente, o conhecimento a ser ministrado deve ser obrigatoriamente superior ao conhecimento "comum" das empresas, uma vez que não faz sentido ensinar o que já se sabe. Nesse sentido, a notória especialização se faz indispensável para agregar não só às empresas que não sabem exportar, mas também às empresas que já uma rotina sólida de exportação. Em complemento, o conteúdo programático da capacitação descrito na proposta apresenta ainda a disponibilização de um estudo de mercado personalizado, indicando mercados viáveis junto das legislações a eles atreladas. Essa etapa precisa superar os estudos já realizados pelas empresas, que possuem profissionais que podem ou não ser especialistas em comércio exterior. Portanto, a supressão da notória especialização neste caso em análise não é de forma alguma razoável e prejudica diretamente os resultados esperados pela contratação, indo de encontro com o interesse público e tendo o potencial de causar dano ao herário mediante a disponibilização de um serviço ineficaz ou ineficiente.
- 9.7. A notória especialização por sua vez está comprovada pelos anexos Currículo (0056464728), Atestado (0056515786) e pelos Atestados de Especialização (0056515981), (0056516083) e (0056516156), que demonstram a especialização do membro da empresa Ultramares Consultoria Empresarial LTDA Maurício Manfré. Tais documentos comprovam o reconhecimento público da competência da empresa, validado pela prestação de serviços especializados. Essa documentação também evidencia a relevância da contratação para o objetivo de capacitar e oferecer consultoria com foco na atração de investimentos nos âmbitos estadual e municipal no Estado de Rondônia.
- 9.8. A comprovação da exclusividade dos serviços prestados pelo consultor em relação a empresa pode ser verificada através do Contrato Social (0056464661). Dessa forma, a contratação do Consultor Maurício Manfré pode ocorrer exclusivamente por meio da contratação da empresa empresa Ultramares Consultoria Empresarial LTDA.

10. ESTIMATIVA DO VALOR DA CONTRATAÇÃO

- 10.1. Por se tratar de um processo de contratação por inexigibilidade dada a impossibilidade de concorrência, a estimativa do valor da contratação na verdade corresponde ao valor final da contratação, conforme Proposta (0056464503):

PRODUTO	VALORES INDIVIDUAIS	VALOR TOTAL
Produto 1 - Mentoria	R\$ 60.000,00	R\$ 180.000,00
Produto 2 - Road-Show Capacitação Presencial	R\$ 10.000,00	R\$ 30.000,00
Produto 3 - Projeto Comprador (5 compradores)	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
Produto 4 - Evento de Atração de Tradings	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Produto 5 - Evento Aproximação Produtores e Traders	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Total	R\$ 325.000,00	

*Cada aula da menotria equivale ao investimento de R\$ 375,00

11. ALINHAMENTO COM OS INSTRUMENTOS DE PLANEJAMENTO ORGANIZACIONAL

- 11.1. A contratação está prevista no Plano de Contratação Anual, de acordo com o processo ID (0041.000852/2024-04):

OBJETO	QUANTIDADE	UNIDADE	VALOR ESTIMADO	VALOR ORÇAMENTARIO ESTIMADO PARA O EXERCÍCIO	PARTICIPAÇÃO DE RECURSOS EXTERNOS	FUNCIONAL PROGRAMÁTICA	ELEMENTO DE DESP.	GRAU DE PRIORIDADE	DATA DESEJAI
Contratação de empresa especializada na prestação de SERVIÇOS DE CONSULTORIA ESPECIALIZADA SOBRE O TEMA EXPORTAÇÃO	02	UNIDADE	R\$ 126.315,86	R\$ 126.315,86	NÃO	11.013.23.691.2000.4146 - FIDER	3.3.90.35 - Serviços de Consultoria	BAIXO	03/02/2025

12. JUSTIFICATIVAS DE PARCELAMENTO OU NÃO DA CONTRATAÇÃO

- 12.1. O parcelamento dos itens das licitações públicas é regido pela Subseção III, Artigo 47 da Lei nº 14.133/21 com nossos destaques:

Subseção III

Dos Serviços em Geral

Art. 47. As licitações de serviços atenderão aos princípios:

I - da padronização, considerada a compatibilidade de especificações estéticas, técnicas ou de desempenho;

II - do parcelamento, quando for tecnicamente viável e economicamente vantajoso.

§ 1º Na aplicação do princípio do parcelamento deverão ser considerados:

I - a responsabilidade técnica;

II - o custo para a Administração de vários contratos frente às vantagens da redução de custos, com divisão do objeto em itens;

III - o dever de buscar a ampliação da competição e de evitar a concentração de mercado.

- 12.2. A presente aquisição não admite o parcelamento do objeto, tampouco subcontratação, visto que se trata de um serviço extremamente técnico e de notória especialização, com serviços totalmente dependentes entre si.

13. PRAZO E LOCAL DE ENTREGA/EXECUÇÃO

- 13.1. O serviço será realizado ao longo do ano de 2025, com início a ser efetivado imediatamente após a emissão da Ordem de Serviço e deverá ser finalizado até o final do exercício orçamentário.

14. VIGÊNCIA CONTRATUAL

- 14.1. O contrato terá uma vigência 12 meses a contar da data de assinatura, nos termos do Capítulo V, da lei nº 14.133/21, respeitando-se os demais preceitos legais.

15. RESULTADOS PRETENDIDOS

- 15.1. A contratação de uma empresa especializada em consultoria em comércio exterior é crucial para alinhar os resultados esperados com os objetivos estratégicos da Secretaria de Desenvolvimento Econômico - SEDEC. Isso é especialmente importante no contexto das exportações, que desempenham um papel vital na maximização de oportunidades e no fortalecimento do ambiente de negócios.

15.2. A teoria da economia clássica, que começou a ser desenvolvida a partir do século XVIII também já apresentava argumentos favoráveis ao comércio internacional. O intelectual Inglês David Ricardo também estudou o assunto e desenvolveu o conceito chamado vantagem comparativa, onde cada país seria mais produtivo do que outro em relação a alguma área da economia e seria essa diversidade que positivaria o efeito do comércio internacional em todas as economias envolvidas.

15.3. Nesse contexto, conforme teorizado em diversos estudos que versam sobre o tema, espera-se que ocorra:

15.3.1. **Fortalecimento das empresas rondonienses:** Com empresas sólidas e fortalecidas, Rondônia não apenas consegue obter maior segurança aos trabalhadores mas também uma maior demanda por mão de obra qualificada e melhores salários.

15.3.2. **Melhoria nos índices de exportação:** Rondônia ainda não está no ranking dos 10 maiores exportadores do Brasil, mas com as políticas públicas já aplicadas e na melhoria do ambiente de negócios, o estado já se consolidou como o segundo maior exportador da região Norte e um dos maiores exportadores de Café do Brasil. Importante ressaltar que, com o aumento da demanda interna e externa, surge a demanda de produção, que gera demanda de mão de obra nas lavouras e também nas indústrias que verticalizam a cadeia produtiva. Além disso, a ascensão nos rankings demonstram a força econômica do estado, o que tem grande potencial de atração de investimentos.

15.3.3. **Diversificação da economia:** Com a redução da dependência de um único mercado, o estado tem maior potencial de vencer crises econômicas geradas por exemplo pela desvalorização da moeda nacional, injetando investimento estrangeiro na economia local.

15.3.4. **Valorização dos produtos locais:** Com o aumento do reconhecimento dos produtos no mercado internacional, é possível gerar valorização dos produtos através da venda em mercados onde a moeda tem valor superior ao real brasileiro.

15.3.5. **Melhoria da infraestrutura logística:** O aumento da demanda por logística resulta na pressão por investimentos em infraestrutura.

15.4. Isto posto, à luz da metodologia SMART, podemos destacar as seguintes metas que deverão ser atingidas ainda em 2025:

15.4.1. Capacitação de 60 empresas rondonienses em comércio exterior e negócios;

15.4.2. Geração de 15 milhões em negócios em todos os eventos promovidos pela Invest Rondônia em 2025;

15.4.3. Abertura do mercado do Tambaqui de Rondônia em 1 país;

15.4.4. Aumento em 10% das exportações do estado;

15.4.5. Conexão de 50 empresas rondonienses com compradores nacionais e internacionais.

16. CRITÉRIOS DE RECEBIMENTO PROVISÓRIO E DEFINITIVO

16.1. O objeto desta licitação será recebido conforme disposto nas alíneas “a” e “b”, Inciso I, artigo 140, da Lei Federal 14.133/2021:

16.2. **O Recebimento Provisório**, para efeito de verificação da conformidade do serviço com a especificação exigida, no prazo máximo de 3 (três) dias após o envio das notas fiscais;

16.3. **O Recebimento Definitivo**, por fiscal ou por comissão designada, após a verificação da qualidade, quantidade e adequação do serviço, no prazo máximo de 7 (sete) dias após o envio das notas fiscais.

17. GARANTIA, ASSISTÊNCIA TÉCNICA, DESEMPENHO E MANUTENÇÃO

17.1. A empresa contratada para a prestação dos serviços de consultoria especializada em comércio exterior deverá garantir a continuidade e qualidade das atividades descritas no contrato. No que se refere à **garantia e assistência técnica**, a empresa deve se comprometer a assegurar a manutenção do nível de desempenho dos serviços prestados, mediante a observância de altos padrões técnicos, metodológicos e operacionais.

17.2. Será de responsabilidade da empresa contratada fornecer **assistência técnica** contínua e suporte especializado durante todo o período de execução do contrato, com o objetivo de garantir que todas as soluções apresentadas sejam viáveis, eficazes e adequadas às necessidades do contratante. A contratada deverá seguir abordar todos os temas previstos na ementa da mentoria.

17.3. Quanto ao **desempenho**, a empresa deverá demonstrar, ao longo da execução dos serviços, a eficiência na aplicação das metodologias e processos recomendados, com o compromisso de atender às expectativas de resultados definidos no projeto de consultoria.

18. CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

18.1. O pagamento se dará mediante entrega de cada produto estabelecido no Termo de Referência e ocorrerá em até 30 (trinta) dias, contados a partir da apresentação das notas fiscais, sendo efetuada a retenção na fonte dos tributos e contribuições elencadas nas disposições determinadas pelos órgãos fiscais e fazendários, em conformidade com as legislações e instruções normativas vigentes.

19. DEVERES/OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA E CONTRATANTE

19.1. DA CONTRATADA:

19.2. Além daquelas determinadas por leis, decretos, regulamentos e demais dispositivos legais, nas obrigações da CONTRATADA também se incluem:

19.3. Prestar o serviço objeto da contratação e cumprir o cronograma, em estrita observância às especificações deste Termo de Referência e da sua Proposta Comercial.

19.4. Zelar pela qualidade dos serviços prestados, obrigando-se a manter as condições de habilitação e qualificação que lhe foram exigidas na contratação.

19.5. Endereçar ao Gestor e aos Fiscais do contrato todas as informações e comunicados relativos à prestação do serviço, eletronicamente ou por outros meios.

19.6. Responsabilizar-se por todos os vícios e defeitos do objeto, durante todo o período de vigência da prestação do serviço.

19.7. Prestar as informações e os esclarecimentos que sejam solicitados pelo Contratante, relativos a qualquer problema relacionado à prestação do serviço.

19.8. Não transferir a terceiros, sejam produtores, representantes ou quaisquer outros, por qualquer forma, nem mesmo parcialmente, as obrigações assumidas, nem subcontratar qualquer das prestações a que está obrigada.

19.9. Comunicar ao Contratante, de imediato e por escrito, quando verificar condições inadequadas para a prestação dos serviços e eventual iminência de fatos que possam prejudicar a perfeita execução do Contrato, para a adoção das medidas necessárias à sua regularização.

19.10. Comunicar ao gestor e aos fiscais do contrato, no prazo máximo de 48h (quarenta e oito horas) de antecedência, os motivos que porventura impossibilitem o cumprimento do prazo previsto para a prestação do serviço, com a devida comprovação.

19.11. Emitir o documento fiscal eletrônico correspondente à prestação dos serviços.

19.12. DA CONTRATANTE:

19.13. Além daquelas determinadas por leis, decretos, regulamentos e demais dispositivos legais, nas obrigações da CONTRATANTE também se incluem:

19.14. Proporcionar todas as condições para que os profissionais contratados possam prestar o objeto, de acordo com as especificações do Termo de Referência e da Proposta Comercial conjunta.

- 19.15. Exigir o cumprimento de todas as obrigações assumidas pela Contratada, de acordo com as cláusulas obrigacionais do Termo de Referência e com os termos de sua Proposta
- 19.16. Notificar a Contratada, por escrito, da ocorrência de eventuais imperfeições na prestação do serviço, fixando prazo para a sua correção.
- 19.17. Promover o pagamento à Contratada do valor resultante da contratação, no prazo estipulado e nas condições estabelecidas no Termo de Referência.
- 19.18. Zelar para que durante toda a vigência do ajuste sejam mantidas as obrigações assumidas pela Contratada, especialmente as condições de habilitação e qualificação.
- 19.19. Fornecer atestados de capacidade técnica, quando solicitados pela Contratada, desde que atendidas as obrigações contratuais.
- 19.20. Prestar as informações e os esclarecimentos que venham a ser solicitados pela Contratada.
- 19.21. Aplicar as sanções previstas em lei ou no Termo de Referência.
20. **PROVIDÊNCIAS A SEREM ADOTADAS PELA ADMINISTRAÇÃO PREVIAMENTE À CELEBRAÇÃO DO CONTRATO, INCLUSIVE QUANTO À CAPACITAÇÃO DE SERVIDORES OU DE EMPREGADOS PARA FISCALIZAÇÃO E GESTÃO CONTRATUAL**
- 20.1. O objeto a ser adquirido não exige a contratação ou capacitação de servidores para fiscalização ou gestão contratual.
21. **CONTRATAÇÕES CORRELATAS E/OU INTERDEPENDENTES**
- 21.1. Em 2024, iniciamos o processo de contratação de serviços técnicos especializados para contratação de consultoria para exportação, por meio do processo ID nº (0041.003609/2023-59). Neste processo, foi realizada a consultoria direcionada às empresas rondonienses e aos servidores internos desta Coordenadora de Atração de Investimento - INVEST Rondônia.
22. **RISCOS E IMPACTOS AMBIENTAIS MEDIDAS MITIGADORAS**
- 22.1. Esclarecemos para os devidos fins que todos os serviços oriundos desta contratação adotarão os critérios de sustentabilidade ambiental, quando for o caso, conforme disposição do Decreto Estadual nº 21.264/2016.
23. **DA CONFIDENCIALIDADE E PROPRIEDADE DAS INFORMAÇÕES**
- 23.1. O escopo e quaisquer dados, correspondências, documentos e informações, que venha a CONTRATADA ter acesso, seja de forma oral ou escrita, constatadas em razão dos serviços ora prestados, se revestem de total e irrestrita confidencialidade e, como tal, devem ser qualificadas e consideradas pela CONTRATADA, seus funcionários e/ou prepostos, não devendo a qualquer título ou por qualquer motivo revelar, transferir ou de outra forma dispor dessas informações, exceto com a prévia e expressa autorização, por escrito, da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC;
- 23.2. A CONTRATADA deverá manter estrito sigilo, a qualquer tempo, sobre todas as informações confidenciais, se obrigando, por si e seus funcionários e/ou prepostos, a não utilizar e/ou divulgar a terceiros, o resultado dos respectivos exames, relatórios e afins, utilizando-os apenas com o propósito de executar os serviços contratados;
- 23.3. São confidenciais, dentre outros, os documentos e relatórios relativos aos serviços discriminados neste Termo de Referência, assim como as análises, compilações, estudos preparados pela CONTRATADA ou seus colaboradores em função da execução dos trabalhos descritos nesse Termo de Referência;
- 23.4. Em caso de violação das obrigações constantes desse item, a CONTRATADA responderá diretamente a Administração Pública do Estado de Rondônia por perdas e danos, sem prejuízo de quaisquer outros direitos que a Administração Estadual tenha por força do Contrato ou da Lei;
- 23.5. Todos os direitos originários da produção de estudos, análises, compilações ou outros documentos, preparados pela CONTRATADA ou seus colaboradores, em função da execução dos serviços, serão de propriedade do Estado de Rondônia. Os direitos autorais ou quaisquer outros direitos, de qualquer natureza, sobre os materiais produzidos no âmbito do Contrato devem reverter exclusivamente a Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC, sendo entregues nas datas acordadas.
24. **DO ACOMPANHAMENTO E FISCALIZAÇÃO**
- 24.1. A Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico - SEDEC, designará o(s) seu(s) representante(s) para acompanhar e fiscalizar o recebimento dos serviços, os quais deverão realizar anotações pertinentes e de estilo em registros próprios das ocorrências relacionadas à execução do contrato determinado o que for necessário à regularização das faltas ou defeitos observado:
- a) as decisões e providências que ultrapassem a competência do(s) responsável(veis) pelo RECEBIMENTO DO(S) SERVIÇO(S) deverão ser solicitadas a seus superiores em tempo hábil para a adoção das medidas necessárias.
- b) O exercício da fiscalização pela CONTRATANTE não excluirá ou reduzirá a responsabilidade da CONTRATADA.
- 24.2. Havendo necessidade será(rão) designado(s) servidor(res) ou comissão especial(ais) para o recebimento e/ou fiscalização do objeto.
25. **POSICIONAMENTO CONCLUSIVO**
- 25.1. Portanto, com base nas informações levantadas no presente Estudo Técnico Preliminar, é possível concluir que:
1. necessidade da Administração é clara e pertinente e a solução escolhida é comprovadamente a mais adequada para atendê-la;
 2. A contratação da solução é necessária para atender aos preceitos legais e oportuna no atual cenário econômico do estado de Rondônia e;
 3. Os benefícios potenciais da contratação compensam e superam os custos estimados para a administração
 4. A contratação observa os princípios de eficiência, economicidade e qualidade, e possui compatibilidade com a Lei Geral de Licitações.
- 25.2. Portanto, após a realização de todas as etapas do Estudo Técnico Preliminar (ETP), conclui-se que a contratação de consultoria especializada em comércio exterior é a solução mais adequada para a qualificação das empresas rondonienses e, conseqüentemente para o atendimento ao dever legal da SEDEC na promoção da competitividade e do comércio exterior.
- 25.3. Além disso, objeto desta contratação atende o programa EXPORTA RONDÔNIA, coordenado pela Coordenadoria de atração de investimentos e comércio exterior e já foi previsto na estratégia de atuação da Secretaria.
- 25.4. Isto posto, recomenda-se a continuidade do processo para a formalização da contratação.

Porto Velho/RO, data e hora do sistema.

Elaboração:

BRUNA CAPPELLI SAVARIS

Assessora de Novos Negócios - INVEST Rondônia

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico

KÍVIA VILARIM PEREIRA DOS SANTOS

De acordo na forma da Lei:

AVENILSON GOMES DA TRINDADE

Secretário de Estado Adjunto do Desenvolvimento Econômico - SEDEC



Documento assinado eletronicamente por **Filipe Magdiel dos Santos Reis, Gerente**, em 12/02/2025, às 09:25, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no artigo 18 caput e seus §§ 1º e 2º, do [Decreto nº 21.794, de 5 Abril de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Bruna Cappelli Savaris, Assessor(a)**, em 12/02/2025, às 10:51, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no artigo 18 caput e seus §§ 1º e 2º, do [Decreto nº 21.794, de 5 Abril de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Kívia Vilarim Pereira dos Santos, Coordenador(a)**, em 12/02/2025, às 11:36, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no artigo 18 caput e seus §§ 1º e 2º, do [Decreto nº 21.794, de 5 Abril de 2017](#).



Documento assinado eletronicamente por **Avenilson Gomes da Trindade, Secretário(a) Adjunto(a)**, em 12/02/2025, às 12:36, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no artigo 18 caput e seus §§ 1º e 2º, do [Decreto nº 21.794, de 5 Abril de 2017](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [portal do SEI](#), informando o código verificador **0056440490** e o código CRC **A540ABF3**.