MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE OURO PRETO
REITORIA
PRO-REITORIA DE FINANCAS
COORDENADORIA DE MATERIAIS E PATRIMONIO

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

1. Informações básicas

Nº do processo:

23109.014520/2024-72

2. Descrição da necessidade

A concessão de uso, a título oneroso, de área localizada no Campus Universitário Morro do Cruzeiro, com o objetivo de instalação de papelaria, mostra-se essencial para atender à comunidade acadêmica. O serviço ofertado possibilitará o acesso a materiais de papelaria, suprimentos de informática, didáticos e de expediente, necessários para o desempenho das atividades acadêmicas e administrativas. Ademais, a instalação de uma papelaria contribui para o desenvolvimento econômico local, gerando oportunidades de negócio e empregos diretos e indiretos.

3. Área requisitante

Setor/Área: Coordenadoria de Materiais e Patrimônio / PROF - **Nome do Responsável:** Wanderley Ferreira Guimarães

4. Descrição dos requisitos da contratação

A Concessionária deverá atender aos seguintes requisitos mínimos:

1. Oferta variada de materiais de papelaria em geral, insumos e acessórios de informática e materiais escolares e de escritório;
2. Infraestrutura adequada, respeitando normas sanitárias e de acessibilidade;
3. Qualidade e variedade de produtos conforme padrões do mercado;
4. Atendimento eficiente e qualificado;
5. Preços compatíveis com o mercado e acessíveis para a comunidade acadêmica;
6. Implementação de meios de pagamento diversos, incluindo cartões e pagamentos digitais.
7. Uso de embalagens sustentáveis e recicláveis;
8. Adoção de medidas para redução do consumo de energia e água;
9. Oferta de produtos ecologicamente sustentáveis;

10. Destinação adequada de resíduos.

5. Levantamento de mercado

5.1. Objetivos do Levantamento

O levantamento de mercado visa a identificação de alternativas, inovações e soluções tecnológicas que possam ser aplicadas na concessão onerosa de áreas para instalação de papelarias, a fim de:

1. Identificar a competitividade do mercado**:** Garantir que o processo licitatório seja amplamente acessível a todos os interessados, aumentando a competitividade e, consequentemente, a obtenção de melhores propostas.

2. Obter soluções inovadoras**:** Conhecer novas metodologias ou tecnologias utilizadas em contratos semelhantes, garantindo que a concessão seja moderna, eficiente e atenda às necessidades da administração pública e da sociedade.

3. Analisar a viabilidade do mercado**:** Compreender a disponibilidade de fornecedores qualificados e as melhores práticas no setor, incluindo opções que agreguem valor, sustentabilidade e inovação ao contrato.

5.2. Experiência de Outras Instituições Públicas

Outros órgãos e entidades públicas têm utilizado com sucesso a concessão onerosa de áreas para instalação de estabelecimentos comerciais por meio de licitação, como demonstrado em casos de:

1. Prefeituras Municipais que, por meio de licitações, têm concedido espaços comerciais em áreas públicas para atividades como comércio varejista, serviços e outras atividades comerciais, promovendo maior arrecadação e melhor aproveitamento do espaço público.

2. Universidades e Instituições Federais que, por meio de licitações, têm disponibilizado áreas para instalação de livrarias, papelarias e outros tipos de comércio, permitindo que o setor privado contribua para o desenvolvimento e operação desses espaços.

3. Órgãos Estaduais e Federais que têm realizado a concessão de áreas para estabelecimentos comerciais como parte de uma estratégia de valorização e uso eficiente do patrimônio público, com base em processos licitatórios transparentes e regulamentados.

Esses exemplos demonstram que a prática de licitação para concessão de áreas comerciais em espaços públicos não apenas é eficiente como também resulta em benefícios para a Administração Pública, em termos de arrecadação e uso racional dos recursos públicos.

5.3. Transparência e Conformidade com os Princípios Administrativos

A realização de um levantamento de mercado é uma medida importante para garantir que o processo de licitação seja conduzido de forma transparente, com base em informações precisas e atualizadas sobre as condições do mercado e as melhores práticas disponíveis. A transparência no processo de licitação é um dos princípios fundamentais da administração pública e é essencial para a confiança da sociedade nas decisões governamentais. O levantamento de mercado, ao envolver a análise de alternativas e a consulta a fornecedores, reforça o compromisso com a isonomia e a legalidade no processo.

5.4. Conclusão

Portanto, o levantamento de mercado para a concessão onerosa de área para instalação de papelaria é uma etapa essencial que visa otimizar a escolha da proposta mais vantajosa para a administração pública. A utilização de licitação como prática, conforme amplamente adotada por outras instituições públicas, garante a transparência, a competitividade e a obtenção de soluções mais inovadoras e adequadas ao interesse público.

6. Descrição da solução como um todo

A concessão envolverá a disponibilização do espaço físico, com exigências relacionadas à manutenção e à adequação do ambiente. O concessionário deverá:

1. Realizar manutenção periódica da infraestrutura;
2. Garantir a conservação e limpeza do local;
3. Atender a requisitos legais e normativos para funcionamento comercial.

7. Justificativa Técnica e Econômica

A concessão permite que a Administração Pública atenda à demanda da comunidade sem necessidade de investimentos diretos, além de gerar receita que pode ser revertida para melhorias no Campus da UFOP em Ouro Preto.

8. Estimativa do valor da contratação

8.1. Valor Mensal da Concessão

O valor mensal estimado para a concessão onerosa de área para papelaria é de R$ 1.806,35 (Mil oitocentos e seis reais, trinta e cinco centavos), este valor já foi atualizado conforme os índices do IGPM, refletindo as condições do atual contrato.

8.2. Justificativa da Estimativa

A estimativa de valor da contratação é fundamental para avaliar a viabilidade econômica da concessão. O valor mensal de R$ 1.806,35 (Mil, oitocentos e seis reais e trinta e cinco centavos) foi calculado com base nos seguintes critérios:

- Atualização pelo IGPM: O valor será majorado a partir do dia 1º/08/2025, tendo em vista que o valor é corrigido a cada 12 meses conforme o índice do IGPM. Essa atualização garante que a proposta esteja alinhada com as variações do mercado e as condições econômicas atuais.

- Preços Unitários Referenciais: Os preços unitários utilizados na estimativa foram obtidos a partir de pesquisas de mercado e referências de contratos similares, assegurando que a proposta seja competitiva e justa.

8.3. Memórias de Cálculo

As memórias de cálculo que sustentam a estimativa incluem:

- Cálculo do Valor Atualizado: Detalhamento do cálculo que demonstra como o valor de R$ 1.806,35 foi alcançado, incluindo a aplicação do IGPM sobre o valor anterior.

- Comparativo de Preços: Análise comparativa com outros contratos de concessão de áreas similares, que justifica a escolha do valor mensal.

8.4 Viabilidade Econômica

A estimativa de valor da contratação realizada nos Estudos Técnicos Preliminares (ETP) tem como objetivo levantar o eventual gasto com a solução escolhida. Isso permitirá à administração pública avaliar a viabilidade econômica da concessão, considerando não apenas o valor mensal, mas também os potenciais

retornos financeiros e sociais que a concessão pode gerar. A iniciativa está alinhada com o Plano Anual de Contratações, considerando a previsão de concessões de uso de espaços comerciais dentro da Universidade. Caso não haja previsão formal, a justificativa para sua implantação está embasada na necessidade de melhoria dos serviços oferecidos à comunidade acadêmica, alinhando-se aos objetivos institucionais de suporte ao ensino, pesquisa e extensão.

9. Justificativa para o parcelamento ou não da solução

A regra geral estabelecida pela Administração Pública nas licitações é o parcelamento do objeto, conforme previsto na legislação e na Súmula 247 do Tribunal de Contas da União (TCU). No entanto, a decisão de não parcelar a concessão onerosa para a área de papelaria se fundamenta em uma análise criteriosa das condições técnicas e econômicas envolvidas, conforme detalhado a seguir.

9.1. Viabilidade Técnica da Solução

Após uma avaliação detalhada, concluiu-se que a divisão da solução não é tecnicamente viável. A concessão de uma área para papelaria requer uma abordagem integrada que considere a localização, o espaço físico e a infraestrutura necessária para o funcionamento do negócio. A fragmentação do objeto poderia comprometer a operação eficiente da papelaria, resultando em dificuldades logísticas e operacionais que afetariam a qualidade do serviço prestado.

9.2. Viabilidade Econômica

A análise econômica indica que o parcelamento da concessão não seria vantajoso. A divisão do objeto poderia levar a um aumento nos custos operacionais, uma vez que a gestão de múltiplas concessões em áreas fragmentadas pode gerar ineficiências e custos adicionais. Além disso, a proposta de um único contrato permite uma melhor negociação e condições mais favoráveis, garantindo a sustentabilidade financeira do empreendimento.

9.3. Economia de Escala

A não divisão da concessão assegura a manutenção da economia de escala. A concessão de uma única área para papelaria permite que o empreendedor aproveite melhor os recursos disponíveis, reduzindo custos e aumentando a competitividade. A fragmentação poderia resultar em perda de escala, o que impactaria negativamente a viabilidade econômica do negócio e, consequentemente, a qualidade dos serviços oferecidos à comunidade.

9.4. Aproveitamento do Mercado e Competitividade

Embora o parcelamento tenha como objetivo ampliar a competitividade, neste caso específico, a natureza do objeto e as características do mercado local indicam que a concessão única é mais benéfica. A concentração da concessão em um único licitante pode atrair propostas mais robustas e competitivas, uma vez que os empreendedores terão a oportunidade de investir em um projeto mais coeso e integrado, maximizando o potencial de sucesso da operação.

9.5 Conclusão

Diante das considerações apresentadas, a decisão de não parcelar a concessão onerosa para a área de papelaria é justificada pela inviabilidade técnica e econômica da divisão do objeto, pela preservação da economia de escala e pelo melhor aproveitamento do mercado. Essa abordagem visa garantir a eficácia da solução proposta, promovendo um ambiente favorável ao desenvolvimento do comércio local e à satisfação das necessidades da comunidade.

10. Alinhamento entre a contratação e o planejamento

A concessão onerosa de área para o funcionamento de uma papelaria está alinhada com o planejamento estratégico da UFOP, conforme evidenciado abaixo:

10.1. Previsão no Plano Anual de Contratações:

A contratação para a concessão da área está prevista no PAC, que identifica a necessidade de diversificação de serviços e produtos oferecidos à comunidade, especialmente em áreas educacionais. A papelaria atenderá à demanda local por materiais escolares e de escritório, contribuindo para o desenvolvimento educacional e profissional da região.

10.2. Justificativa da Ausência de Previsão (se aplicável):

Caso não haja previsão específica no PAC, a ausência pode ser justificada pela identificação recente da demanda por serviços de papelaria na área, que não foi contemplada em planejamentos anteriores. A necessidade emergente de atender a essa demanda justifica a realização de um estudo técnico preliminar, visando a concessão da área, com o intuito de promover o acesso a materiais essenciais para a comunidade.

Essa abordagem assegura que a contratação não apenas atenda a uma necessidade imediata, mas também esteja em consonância com os objetivos de desenvolvimento do órgão ou entidade.

11. Resultados pretendidos

11.1. Ganhos Diretos:

- Economicidade: A concessão onerosa permite a geração de receita para o órgão, que pode ser reinvestida em outras áreas essenciais, promovendo um uso mais eficiente dos recursos financeiros.

- Eficácia: A papelaria atenderá à demanda local por materiais escolares, de informática e de escritório, contribuindo diretamente para a satisfação das necessidades da comunidade universitária.

11.2. Ganhos Indiretos:

- Eficiência: A operação de uma papelaria em uma área estratégica maximiza o uso do espaço público, promovendo um melhor aproveitamento dos recursos materiais disponíveis.

- Desenvolvimento Nacional Sustentável: A contratação pode incentivar a compra de produtos de fornecedores locais, estimulando a economia regional e reduzindo a pegada de carbono associada ao transporte de mercadorias.

- Aproveitamento de Recursos Humanos: A criação de empregos diretos na papelaria e a capacitação da equipe para atendimento ao cliente e gestão de estoque promovem o desenvolvimento profissional e a inclusão social.

Esses ganhos, tanto diretos quanto indiretos, visam não apenas a efetividade da contratação, mas também o fortalecimento do desenvolvimento sustentável, alinhando-se aos objetivos de melhoria contínua e responsabilidade social.

12. Providências a serem adotadas

Antes da celebração do contrato para a concessão onerosa de área para papelaria, a administração deve adotar as seguintes providências:

12.1. Revisão da Documentação: Verificar se toda a documentação necessária para a concessão está completa e em conformidade com as exigências legais.

12.2. Capacitação de Servidores: Embora já existam servidores capacitados para a fiscalização e gestão da concessão por parte da UFOP, é recomendável realizar um treinamento adicional para garantir que todos os aspectos do contrato sejam compreendidos, incluindo cláusulas específicas e procedimentos de fiscalização.

12.3. Adequação do Ambiente: Avaliar e, se necessário, adequar o ambiente da organização para garantir que as condições de trabalho e fiscalização sejam apropriadas para a gestão do contrato.

12.4. Elaboração de Plano de Fiscalização: Desenvolver um plano detalhado de fiscalização e gestão contratual, definindo responsabilidades e cronogramas de acompanhamento.

Essas providências visam assegurar que a administração esteja plenamente preparada para a gestão eficaz da concessão, garantindo a transparência e a eficiência no uso dos recursos públicos.

13. Possíveis impactos ambientais

Para a concessão onerosa de área destinada ao funcionamento de uma papelaria, não são conhecidos quaisquer impactos ambientais significativos associados à atividade. No entanto, é importante considerar possíveis impactos e as respectivas medidas de tratamento ou mitigação:

13.1. Geração de Resíduos:

- Impacto: O funcionamento da papelaria pode gerar resíduos, como embalagens e materiais de escritório.

- Medida Mitigadora: Implementar um programa de gestão de resíduos, promovendo a reciclagem e o descarte adequado dos materiais.

13.2. Consumo de Recursos Naturais:

- Impacto: O uso de papel e outros materiais pode contribuir para o consumo de recursos naturais.

- Medida Mitigadora: Incentivar a compra de produtos sustentáveis e reciclados, além de promover a conscientização sobre a redução do consumo de papel.

13.3. Emissões de Poluentes:

- Impacto: A operação de equipamentos, como impressoras, pode gerar emissões de poluentes.

- Medida Mitigadora: Utilizar equipamentos com eficiência energética e que atendam às normas ambientais, além de realizar manutenções regulares.

13.4 Conclusão

Embora não sejam conhecidos impactos ambientais significativos para a concessão da área para papelaria, a adoção de medidas mitigadoras é fundamental para garantir a sustentabilidade da operação e a minimização de quaisquer riscos ambientais potenciais.

14. Declaração de viabilidade

A contratação para a concessão onerosa de área destinada ao funcionamento de uma papelaria é viável e razoável. Essa conclusão é baseada nos seguintes elementos colhidos durante os Estudos Preliminares:

14.1. Demanda Identificada: Foi constatada uma demanda significativa por materiais escolares e de escritório na comunidade local, o que justifica a necessidade de uma papelaria na área.

14.2. Potencial de Geração de Receita: A concessão da área permitirá a geração de receita para o órgão, que poderá ser reinvestida em outras iniciativas, contribuindo para a sustentabilidade financeira.

14.3. Capacitação de Servidores: A administração conta com servidores capacitados para a fiscalização e gestão do contrato, garantindo a efetividade na execução da concessão.

14.4. Impactos Ambientais Controlados: Não foram identificados impactos ambientais significativos, e as medidas mitigadoras propostas asseguram a conformidade com as normas ambientais.

Diante desses fatores, a contratação é considerada não apenas viável, mas também alinhada aos interesses da comunidade e do desenvolvimento sustentável.

15. Responsáveis

Rogério Alexandre Morais

SIAPE: 0.419.***

Juliano Bezerra de Oliveira

SIAEP 1.970.***

Jonas Lúcio dos Santos

SIAPE 3.214.***

Ivana Costa de Amorim

SIAPE 3.064.***

Documento assinado eletronicamente por **Rogerio Alexandre Morais**, **ASSISTENTE EM ADMINISTRACAO**, em 20/03/2025, às 11:29, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015.

Documento assinado eletronicamente por **Ivana Costa de Amorim**, **ARQUITETO E URBANISTA**, em 24/03/2025, às 16:42, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015.

Documento assinado eletronicamente por **Jonas Lucio dos Santos**, **PRÓ-REITOR(A) ADJUNTO(A) DE PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO**, em 24/03/2025, às 17:19, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015.

A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.ufop.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0 , informando o código verificador **0876593** e o código CRC **92DB044F**.

Referência: Caso responda este Memorando, indicar expressamente o Processo nº 23109.014520/2024-72 SEI nº 0876593

R. Diogo de Vasconcelos, 122, - Bairro Pilar Ouro Preto/MG, CEP 35402-163
Telefone: (31)3559-1389 - www.ufop.br