



TERMO DE REFERÊNCIA - LEI 14.133/2021

COMPRAS - CONTRATAÇÃO DIRETA POR INEXIGIBILIDADE

PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº 008/2026

CONTRATAÇÃO DE CURSO PREPARATÓRIO PARA INGRESSO NOS PROGRAMAS DE RESIDÊNCIA (ESPECIALIZAÇÃO) MÉDICA - R1

1. CONDIÇÕES GERAIS DA CONTRATAÇÃO

1.1 Contratação de empresa especialista em curso preparatório para ingresso na especialização médica (diferente de pós-graduação acadêmica), denominada Residência Médica - R1.

QUANTIDADES: Serviço/curso a ser contratado:					
Item	Descrição	Quant.	Valor Unit.	Valor Mensal	Total Estimado
1	Curso preparatório para ingresso no programa de Residência Médica	150	R\$ 5.674,00	R\$ 70.925,00	R\$ 851.100,00

1.2 O objeto desta contratação é a aquisição de curso preparatório para ingresso nos programas de Residência Médica - R1 - para ofertar aos alunos do curso de medicina da Faculdade Municipal Professor Franco Montoro.

1.3 O custo global da contratação será de **R\$ 851.100,00 (Oitocentos e cinquenta e um mil e cem reais)**.

1.4 O valor global será parcelado em 12 vezes iguais e sem juros resultando em R\$ 70.925,00 (Setenta mil novecentos e vinte e cinco reais).

1.5 O objeto da contratação não se enquadra como sendo de bem ou serviço de luxo, conforme Decreto nº 10.818, de 27 de setembro de 2021.

1.6 DO TIPO DE CONTRATAÇÃO

1.6.1. Inexigibilidade de Licitação - Art. 74, inc. III da Lei 14.133/2021:

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

I - (...);

II (...);

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:

2. FUNDAMENTAÇÃO E DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE DA CONTRATAÇÃO

2.1 Conforme definição do Conselho Federal de Medicina:

"A residência médica é uma modalidade de ensino de pós-graduação destinada a médicos. Quando cumprida integralmente, dentro de determinada especialidade, confere ao médico-residente o título de especialista".

2.2 A legislação que fundamenta a residência médica é o Decreto 80.281/1977. O texto estabeleceu as primeiras regras para o tema, determinando que:

"A Residência em Medicina constitui modalidade do ensino de pós-graduação destinada a médicos, sob a forma de curso de especialização,



caracterizada por treinamento em serviço, em regime de dedicação exclusiva, funcionando em Instituições de saúde, universitárias ou não, sob a orientação de profissionais médicos de elevada qualificação ética e profissional.”

2.3 A prova de ingresso nos programas de residência costuma ser dividida em duas ou mais etapas:

- I. A primeira corresponde à prova teórica, geralmente formada por 100 questões de conhecimentos gerais referentes a uma série de segmentos da medicina, de clínica médica a ginecologia e obstetrícia. A quantidade e tipo de questões podem variar de acordo com a instituição escolhida, compreendendo questões de múltipla escolha e/ou dissertativas. De qualquer forma, essa costuma ser a etapa mais difícil, pois exige que o profissional demonstre conhecimentos em diversas áreas.
- II. Algumas vezes, também será necessário realizar uma prova prática, realizando procedimentos em bonecos ou até em atores.
- III. Análise do currículo e entrevista para selecionar os candidatos mais bem preparados.

2.4 Assim, devido relação candidatos/vagas para residência está em, aproximadamente, 28, o que o torna, em muitos casos, mais concorrido que o próprio ingresso na faculdade de medicina. Assim, o número de egressos que conseguem entrar nos programas de Residência Médica fornece um impacto na Formação e Reputação da Instituição de ensino. A saber:

- I. Qualidade da Educação: Instituições que têm um bom desempenho de seus alunos nas provas de residência tendem a ser vistas como melhores, atraindo novos alunos e aumentando sua reputação.
- II. Networking e Parcerias: Faculdades que mantêm boas relações com hospitais e programas de residência podem oferecer melhores oportunidades de estágios e experiências práticas para seus alunos.
- III. Ex-alunos e Redes Profissionais: O sucesso de ex-alunos na residência pode criar uma rede de contatos e oportunidades para novos graduados, fortalecendo a comunidade da instituição.
- IV. Reconhecimento e Credibilidade: Instituições que consistentemente produzem médicos de excelência ganham reconhecimento não apenas no Brasil, mas também internacionalmente, aumentando sua credibilidade.

2.5 Contratar uma empresa especializada para oferecer cursos preparatórios para a aprovação nos programas de residência médica traz várias vantagens para as faculdades de medicina e seus alunos. Aqui estão alguns dos principais motivos:

- I. Expertise e Metodologia Eficiente
 - a. Conteúdo Atualizado: Empresas especializadas têm acesso a informações atualizadas sobre as provas, incluindo mudanças no formato e no conteúdo. Isso garante que os alunos estudem o que realmente será cobrado.
 - b. Metodologias de Ensino: Elas utilizam metodologias pedagógicas eficazes, adaptadas ao aprendizado dos alunos, o que pode melhorar a retenção de informações e o desempenho nas provas.
- II. Preparação Focada
 - a. Simulados e Práticas: Cursos preparatórios geralmente incluem simulados que reproduzem o ambiente da prova, ajudando os alunos a se familiarizarem com o formato e a pressão do exame.
- III. Tópicos Específicos: A empresa pode identificar os tópicos mais recorrentes nas provas



de residência e oferecer um foco direcionado, aumentando as chances de aprovação.

IV. Apoio Psicopedagógico

- a. **Gestão do Estresse:** A preparação para a residência pode ser estressante. Empresas especializadas muitas vezes oferecem suporte emocional e estratégias de gerenciamento do tempo e do estresse, fundamentais para um desempenho eficaz.
- b. **Orientação Personalizada:** Cursos que oferecem acompanhamento individualizado podem ajudar os alunos a identificar suas fraquezas e a trabalhar nelas de forma mais eficaz.

V. Melhoria da Reputação da Instituição

- a. **Resultados Positivos:** Alunos que se destacam nas provas de residência refletem positivamente na faculdade, aumentando sua reputação e atraindo novos estudantes.
- b. **Parcerias Estratégicas:** Colaborar com uma empresa respeitada pode reforçar a imagem da instituição como comprometida com a excelência acadêmica.

VI. Flexibilidade e Acessibilidade

- a. **Modalidades Variadas:** Muitas dessas empresas oferecem cursos online, presenciais e híbridos, permitindo que os alunos escolham a melhor forma de aprendizado para suas necessidades e rotinas.
- b. **Acesso a Recursos:** Alunos podem ter acesso a materiais e plataformas que enriquecem seu aprendizado, como videoaulas, fóruns de discussão e grupos de estudo.

VII. Networking e Oportunidades

- a. **Contatos Profissionais:** Cursos preparatórios muitas vezes conectam alunos a profissionais da área, criando oportunidades de networking que podem ser valiosas para suas carreiras.

2.6 Contratar uma empresa especializada para oferecer cursos preparatórios é uma estratégia que pode beneficiar tanto os alunos quanto a Faculdade Municipal Professor Franco Montoro. Isso melhora a qualidade da formação, aumenta as taxas de aprovação e contribui para a reputação da faculdade como um lugar que realmente se importa com o sucesso de seus alunos.

3. CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE

3.1 Os critérios de sustentabilidade são aqueles previstos nas especificações do objeto e/ou obrigações da contratada e/ou no edital como requisito previsto em lei especial.

4. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

4.1 Requisitos Funcionais

4.1.1. Experiência e Reputação

- I. **Histórico de Sucesso:** Verifique a taxa de aprovação dos alunos que passaram pelos cursos da empresa em anos anteriores.
- II. **Referências e Depoimentos:** Solicite referências de outras instituições ou alunos e analise depoimentos sobre a eficácia dos cursos.

4.1.2. Qualidade do Conteúdo

- I. **Atualização Constante:** O material deve ser atualizado regularmente para refletir as últimas mudanças nos exames e nas diretrizes de residência.



- II. **Abrangência do Conteúdo:** O curso deve cobrir todas as áreas exigidas nas provas, incluindo questões teóricas e práticas.

4.1.3. Metodologia de Ensino

- I. **Metodologia Ativa:** Procure abordagens que incentivem a participação ativa dos alunos, como estudos de caso, discussões em grupo e simulações.
- II. **Diversidade de Recursos:** A empresa deve oferecer uma variedade de recursos de aprendizado, como videoaulas, apostilas, quizzes e simulados.

4.1.4. Corpo Docente Qualificado

- I. **Experiência dos Instrutores:** Os professores devem ter experiência prática na área médica e, se possível, experiência em ensino e formação de médicos.
- II. **Acessibilidade para Dúvidas:** É importante que os alunos tenham acesso direto aos instrutores para tirar dúvidas.

4.1.5. Suporte Psicopedagógico

- I. **Apoio Emocional e Motivacional:** A empresa deve oferecer recursos para ajudar os alunos a gerenciar o estresse e a ansiedade relacionados à preparação para a residência.
- II. **Orientação Individualizada:** A possibilidade de tutoria ou acompanhamento individual pode ser um diferencial importante.

4.1.6. Flexibilidade e Modalidades

- I. **Opções de Ensino:** Verifique se a empresa oferece diferentes modalidades de curso (presenciais, online, híbridos) para atender às necessidades dos alunos.
- II. **Horários Flexíveis:** Os cursos devem ser oferecidos em horários que permitam a conciliação com outras atividades dos alunos.

4.1.7. Avaliação e Feedback

- I. **Sistema de Avaliação:** A empresa deve ter um sistema robusto de avaliação de desempenho dos alunos, com feedback regular sobre seu progresso.
- II. **Simulados Realistas:** É fundamental que sejam oferecidos simulados que imitem a estrutura e o formato das provas de residência.

4.1.8. Parcerias e Networking

- I. **Colaborações com Instituições de Saúde:** A empresa deve ter parcerias com hospitais e programas de residência que possam beneficiar os alunos.
- II. **Eventos e Palestras:** Oportunidades para interação com profissionais da área, como palestras e workshops.

4.1.9. Custos e Transparência

- I. **Estrutura de Preços Clara:** A empresa deve apresentar uma estrutura de preços transparente, sem taxas ocultas.
- II. **Política de Reembolso:** Verifique se há uma política de reembolso em caso de insatisfação com o curso.

4.1.10. Suporte Administrativo

- I. **Facilidade de Comunicação:** A empresa deve ter um bom suporte administrativo para resolver questões logísticas e administrativas rapidamente.
- II. **Acompanhamento de Matrículas e Presença:** Sistemas eficazes para acompanhar a participação e o engajamento dos alunos.

5. ENTREGA E CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO DO OBJETO

5.1 O prazo de entrega são ações previstas em contrato no decorrer do ano letivo de 2026.



6. OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

6.1 Além das obrigações determinadas na Lei nº 14.133/2021, são obrigações da FMPFM:

6.1.2 verificar minuciosamente, no prazo fixado, a conformidade do equipamento recebido provisoriamente com as especificações constantes do Edital e da proposta, para fins de aceitação e recebimento definitivo;

6.1.3 comunicar à Contratada, por escrito, sobre imperfeições, falhas ou irregularidades verificadas no objeto fornecido, para que seja substituído, reparado ou corrigido;

6.1.4 acompanhar e fiscalizar o cumprimento das obrigações da Contratada, através de comissão/servidor especialmente designado;

6.1.5 efetuar o pagamento à Contratada no valor correspondente ao fornecimento do objeto, no prazo e forma estabelecidos no Edital e seus anexos;

6.1.6 notificar a contratada, por escrito e com antecedência, sobre multas, penalidades e quaisquer débitos de sua responsabilidade;

6.1.7 aplicar as sanções administrativas contratuais pertinentes em caso de inadimplemento.

6.2 A Administração não responderá por quaisquer compromissos assumidos pela Contratada com terceiros, ainda que vinculados à execução do contrato, bem como por qualquer dano causado a terceiros em decorrência de ato da Contratada, de seus empregados, prepostos ou subordinados.

7. OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

7.1 A Contratada deve cumprir todas as obrigações constantes no Contrato, seus anexos e sua proposta, assumindo como exclusivamente seus os riscos e as despesas decorrentes da boa e perfeita execução do objeto e, ainda:

7.1.1 efetuar a entrega do objeto em perfeitas condições, conforme especificações, no prazo e local constantes no Termo de Referência e seus anexos, acompanhado da respectiva nota fiscal.

7.1.2 responsabilizar-se pelos vícios e danos decorrentes do objeto, de acordo com os artigos 12, 13 e 17 a 27, do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 1990);

7.1.3 substituir, reparar ou corrigir, às suas expensas, no prazo fixado neste Termo de Referência, o objeto com avarias ou defeitos;

7.1.4 comunicar à Contratante, no prazo máximo de 24 (vinte e quatro) horas que antecede a data da entrega, os motivos que impossibilitem o cumprimento do prazo previsto, com a devida comprovação;

7.2 Assumir todos os encargos de possível demanda trabalhista, cível ou penal relacionados aos materiais, originalmente vinculada por prevenção, conexão ou continência.

7.3 Cumprir com o disposto no inciso XXXIII do art. 7º da CF/88, devendo a CONTRATADA apresentar declaração de cumprimento aos termos da Lei nº 9.854/99, de que não emprega menor de 18 (dezoito) anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e não emprega menor de 16 (dezesesseis) anos, salvo na condição de aprendiz a partir dos 14 (quatorze) anos.

8. DA SUBCONTRATAÇÃO

8.1 Não é permitida a subcontratação pela contratada.

9. DO PAGAMENTO

9.1 O pagamento será realizado no prazo máximo de até 30 (trinta) dias, contados a partir do



recebimento da Nota Fiscal ou Fatura, através de ordem bancária, para crédito em banco, agência e conta corrente indicados pelo contratado.

9.2 Será considerada data do pagamento o dia em que constar como emitida a ordem bancária para pagamento.

9.3 Quando do pagamento, será efetuada a retenção tributária prevista na legislação aplicável.

9.4 Independentemente do percentual de tributo inserido na planilha, quando houver, serão retidos na fonte, quando da realização do pagamento, os percentuais estabelecidos na legislação vigente.

9.5 O contratado regularmente optante pelo Simples Nacional, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 2006, não sofrerá a retenção tributária quanto aos impostos e contribuições abrangidos por aquele regime. No entanto, o pagamento ficará condicionado à apresentação de comprovação, por meio de documento oficial, de que faz jus ao tratamento tributário favorecido previsto na referida Lei Complementar.

9.6 Nos casos de eventuais atrasos de pagamento, desde que a Contratada não tenha concorrido, de alguma forma, para tanto, o valor devido deverá ser acrescido de atualização financeira, e sua apuração se fará desde a data de seu vencimento até a data do efetivo pagamento, em que os juros de mora serão calculados à taxa de 0,5% (meio por cento) ao mês, ou 6% (seis por cento) ao ano.

10. CRITÉRIO DE ACEITABILIDADE DE PREÇOS

10.1 Os critérios de aceitabilidade de preços serão:

10.1.1 Valor Global: **R\$ 851.100,00 (Oitocentos e Cinquenta e Um Mil e Cem Reais)** parcelados em 12 vezes iguais e sem juros no valor de R\$ 70.925,00 (Setenta Mil Novecentos e Vinte e Cinco Mil Reais).

11. ADEQUAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

11.1 As despesas decorrentes desta contratação ocorrerão por conta dos recursos orçamentários vigentes e previstos para o exercício de 2026, e, no que for cabível, para 2027, sendo efetuado o devido empenhamento no item orçamentário específico:

89	19.05.12.364.2005.2.068.339039.04.1100000	FUNCIONAMENTO DO ENSINO SUPERIOR Outros serviços de terceiros – Pessoa Jurídica
----	---	--

Mogi Guaçu, 14 de janeiro de 2026.

DRA. LUCIANE ELISABETE PEREIRA
Presidente do Conselho Administrativo da FEG
Portaria nº 28/2024

Ciente. De acordo com o Termo de Referência.