

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE - SP

Estudo Técnico Preliminar 8/2026**1. Informações Básicas**

Número do processo: CPR 09/2026

2. Descrição da necessidade

2.1. O Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo (CRCSP) em cumprimento às prerrogativas institucionais, demanda canais eficientes de comunicação com seu público alvo, composto atualmente por cerca de 152,7 mil profissionais e 28,9 mil organizações contábeis;

Seja para divulgar assuntos de interesse da profissão contábil ou para o envio de informações de caráter legal e institucional (comunicados, cursos e eventos), inclusive aquelas relacionadas a prazos, documentos e procedimentos necessários para manter a regularidade do registro profissional, demonstra-se estratégica a disponibilidade de ferramentas digitais compatíveis, dentre elas a plataforma de e-mail marketing, que atinge uma parcela considerável do público e que mantém registros de abertura e visualização confiáveis;

2.2. Considerando a periodicidade semanal de envios à toda a base, bem como demandas específicas e sazonais, estima-se necessário o disparo de até um milhão e meio de mensagens de e-mail por mês.

2.3. Embora o CRCSP disponha de boa infraestrutura tecnológica, ressalta-se que são adequadas a aplicações internas específicas, e que se fossem direcionadas para comunicação digital poderiam enfrentar limitações significativas sob risco de ser considerado disseminador de SPAM e incluído em listas de bloqueio (blacklists) de servidores de e-mail. Neste sentido, a utilização de ferramenta profissional e dedicada possibilita envios em larga escala com maior eficiência, segurança e controle, garantindo a integridade das informações transmitidas, a correta entrega das mensagens e a gestão adequada das bases de dados, nos termos da LGPD, motivo pelo qual veda-se a subcontratação. Ademais, possui recursos avançados de segmentação e personalização, possibilitando adequar as mensagens conforme o perfil, interesse e necessidade dos destinatários, além de viabilizar o monitoramento de indicadores de desempenho (taxas de abertura, cliques, rejeições, conversões), permitindo ações complementares e ajustes estratégicos para maximizar o engajamento;

2.4. Aderência ao Plano de Contratações Anual 2026:

Sequência nº 49 – Prestação de serviços de envio de e-mail marketing.

Projeto 5006 - Suporte e Apoio a Atividades Fins

Conta Contábil: 6.3.1.3.02.01.005 - Serviços de Tecnologia da Informação.

2.5. Considerando aderência da natureza do objeto à categoria TIC "Computação em Nuvem: Software as a Service - SaaS" e o valor de referência inferior ao disposto no inciso II do art. 75 da Lei nº 14.133/2021, conforme a faculdade que dispõe o art. 1º, §1º da Instrução Normativa SEGES/ME 94/2022, esta contratação será norteadada pela Instrução Normativa SEGES/ME nº 67/2021, adotando como boa prática o art. 24 da IN 94/2022:

*Art. 24. Nas contratações de serviços de Tecnologia da Informação em que haja previsão de reajuste de preços por aplicação de índice de correção monetária é obrigatória a adoção do **Índice de Custos de Tecnologia da Informação - ICTI**, mantido pela Fundação Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA.*

2.6. Diante do exposto, evidencia-se que a contratação de serviço continuado - solução comum ao mercado e em termos de definições de requisitos técnicos - é imprescindível para atender ao interesse público e garantir a

transparência das ações institucionais, segurança jurídica das comunicações e o tratamento de dados pessoais em conformidade com a LGPD, alinhada aos princípios da Lei nº 14.133/2021 (planejamento, eficiência, transparência e competitividade).

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
Comunicação	Maria da Graça Ferrari Monteiro

4. Descrição dos Requisitos da Contratação

4.1. Contratação de empresa especializada para prestação do serviço continuado de e-mail marketing (Newsletter): cessão de direito de uso de plataforma SaaS (Software as a Service) com capacidade para **1.500.000 (um milhão e meio) de disparos/mês, permitindo o acúmulo de saldo residual não disparado**, pelo período de 12 (doze) meses, prorrogável por até 10 anos, na forma dos artigos 106 e 107 da Lei 14.133/2021. Considerando a estimativa do valor da contratação, justifica-se que a mesma deverá ocorrer por dispensa com base no artigo 75, inciso II da Lei 14.133/2021:

Art. 75. É dispensável a licitação:

...

II - para contratação que envolva valores inferiores a R\$ 65.492,11 (sessenta e cinco mil quatrocentos e noventa e dois reais e onze centavos), no caso de outros serviços e compras;*

**DECRETO Nº 12.807, DE 29 DE DEZEMBRO DE 2025*

Requisitos mínimos operacionais:

4.1.1. Plataforma online acessível via web (sem instalação local de software);

4.1.1.1. Interface amigável/responsiva (desktop/mobile), disponível no idioma Português, que permita a operação intuitiva de todas as funcionalidades pelos próprios usuários;

4.1.1.2. Múltiplos usuários (10 perfis) com gestão de permissões, bloqueios por IP/Período, Log;

4.1.1.3. Editor de mensagens (Recursos de formatação, inserção de imagens, emojis, links, anexos e personalização baseada nos dados da Lista de Destinatários atribuída);

4.1.1.4. Importação de mensagem pré-formatada em HTML (Contendo texto/imagens e links);

4.1.1.5. Cadastro e Gerenciamento de Listas de Destinatários, inclusive a partir de indicadores de Navegação e Conversão;

4.1.1.6. Envio de mensagens com até 200 KB;

4.1.1.7. Agendamento por Data/Hora de Disparos por Campanha;

4.1.1.8. Pré-Visualização e Envio Gratuito de Teste do Layout da Mensagem

4.1.1.9. Estabilidade da plataforma durante o tratamento e processamento de disparo de mensagens com até 200.000 (duzentos mil) contatos por evento, sem afetar a disponibilidade e uso da plataforma.

4.1.1.10. Exportação de estatísticas e do cadastro dos e-mails inválidos (agrupados por "hard bounce" e "soft bounce", bem como dos endereços que solicitaram o descadastramento do envio de e-mails (opt-out) (Formato: CSV/PDF);

4.1.1.11. Criação e Gerenciamento de motivos de remoção;

4.1.1.12. Reenvio de Campanhas

4.1.1.13. Visualização alternativa, que permite a inserção automática de um link no topo das mensagens para o caso de o destinatário não conseguir visualizar a mensagem nitidamente, com as mesmas personalizações e contabilizações suportadas pela mensagem de e-mail marketing original;

4.1.1.14. Navegação e Conversão | Web Analytics - Resumo Pós-Clique/Estatística/Links mais Acessados /Comparativo entre Ações.

4.1.2. Cadastro e Gestão de dados pessoais/e-mail

4.1.2.1. Cadastro e Gestão Individual de até 500.000 (quinhentos mil) Contatos;

4.1.2.2. Cadastro de Contatos em Lote via upload (Extensões aceitas: .TXT, .CSV ou .XLS/.XLSX);

4.1.3. Armazenamento de Arquivos, Logs e Backups

4.1.3.1. Espaço de armazenamento em disco virtual; upload de arquivo zipado (único/múltiplo)

4.1.3.2. Armazenamento dos dados estatísticos, de gestão e backup (diário), com redundância, disponibilidade e retenção das informações por 12 meses;

4.1.4. Automações

4.1.4.1. Controle automático de endereços inválidos, contendo, no mínimo:

4.1.4.1.1. Inativação automática de endereços por falhas de origem permanente “Hard bounce”. Ex.: o domínio de e-mail do cadastro é inexistente;

4.1.4.1.2. Agrupamento de endereços, cujos e-mails não foram recebidos por falhas consideradas como não permanentes “soft bounce”. Ex.: cadastros cujo servidor de e-mails estava com muitas conexões e não recebeu o e-mail, ou cadastros com caixa de e-mails cheia.

4.1.4.1.2.1. Caso o número seguido de não entregas (por soft bounces) de um mesmo cadastro ultrapassar o número máximo de soft bounces permitidos, o cadastro será configurado como inativo (por motivo de soft bounce) e não receberá mais e-mails de novas ações disparadas.

4.1.4.2. Inativação automática dos endereços que solicitaram a retirada do cadastro de e-mails (opt-out).

4.1.5. Relatórios

4.1.5.1. Relatórios de opt-out detalhado com o motivo de remoção, quando utilizado;

4.1.5.2. Relatório para controle da métrica de envio (.CSV .XLSX);

4.1.5.3. Consumo de disparos por período.

4.1.6. Suporte e Assistência Técnica

4.1.6.1. Suporte para o esclarecimento de dúvidas e Assistência Técnica para correção de problemas, de segunda a sexta-feira, em horário comercial (08:00 às 17:00h), classificados por prioridade;

4.1.6.2. Treinamento de utilização da plataforma;

4.1.6.3. Setup da Plataforma.

4.1.7. Detalhamento dos Requisitos mínimos funcionais/operacionais

Anexo I do Estudo Técnico Preliminar: Descritivo Técnico, sem prejuízo das especificações abaixo:

1. LGPD Plena: Adotar todas as políticas e medidas protetivas definidas na Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) nº 13.709/2018, responsabilizando-se por perdas e danos decorrentes de violação, divulgação, vazamento de dados e outras infrações. Ex: Controle dos níveis de acesso; Anonimização de logs; Opt-Out;
2. Aderência às Normas e Protocolos Anti-Spam dos ISPs (Provedores de Serviços de Internet). Autenticação Técnica: SPF (Sender Policy Framework) - Servidores autorizados a enviar e-mails em nome do seu domínio; DKIM (DomainKeys Identified Mail) Assinatura digital criptografada que confirma que o conteúdo não foi alterado; e DMARC: Define o que o ISP deve fazer (rejeitar ou colocar em quarentena) se o SPF ou DKIM falharem;
3. Domínios: Oferecer configuração de domínios válidos a enviar para campanhas/e-mails pela plataforma; configuração de registro de DNS para autenticação de domínio utilizando SPF/DKIM/DMARC; e para Inbound com recurso de descadastramento.
4. Disponibilidade da Plataforma: 99,5% em 24 horas por 7 dias da semana. Em caso de manutenção preventiva ou corretiva serão consideradas planejadas desde que notificadas com antecedência mínima de 72 horas.
5. Sustentabilidade: Embora haja um ciclo de vida predominantemente virtual:

Critério

Aplicação SaaS

Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei nº 12.305/2010) - RoHS

Ausência de substâncias perigosas (Hg/Pb/Cd) em data centers /servers

Documentos

Priorizar Produtos Digitais (Manuais em PDF); Documentos Físicos Recicláveis

6. Conformidade com as diretrizes estabelecidas pela ABEMD e no CAPEM.

5. Levantamento de Mercado

5.1. Para divulgar assuntos de interesse da profissão contábil ou para o envio de informações de caráter legal e institucional existem canais digitais paralelos ao e-mail marketing, como por exemplo a notificação push, o envio de sms, aplicativos de mensagem instantânea, que possuem formalidades, características, público alvo, alcance e conversões próprios, que se alinham à estratégia da divulgação e não se tratam de soluções excludentes, no entanto, em situações não transacionais, para a estratégia de alcance por e-mail, o e-mail marketing é uma solução frequentemente adotada que traz vantagens ao promover conteúdos extensos, formalidade e repositório pessoal do destinatário.

5.1.1. A Solução integrada, via multicanal digital unificado de comunicação, foi uma hipótese de análise deste estudo, no entanto, embora possa ser futuramente coordenado um estudo de convergência, existem contratos vigentes, parametrizados para necessidades específicas, enquanto que a demanda desta contratação atende com prioridade o restabelecimento de uma rotina.

5.2. Sobre a forma da solução de e-mail marketing existem alternativas. A primeira delas é a contratação de Plataforma SaaS que contempla interface para múltiplos usuários, diversas funcionalidades, segmentações, escalabilidade, analytics e está alinhada à Lei Geral de Proteção de Dados. Por outro lado existem as soluções internas, que garantem melhor controle no tratamento de dados, eventualmente desenvolvidas a partir de Open Source que demandam a implementação de infraestrutura própria, direcionamento de recursos e mobilização de equipes especializadas, sujeitos a riscos técnicos e operacionais. Por fim, existe ainda o SMTP Integrado a soluções corporativas ou Dedicado; um serviço de envio de e-mails otimizado para empresas. Neste modelo, com potencial vantagem financeira, algumas possíveis limitações decorrem de franquia diária de disparos insuficientes para a demanda, dificuldade no gerenciamento de listas, segmentações e bounces.

5.3. Franquia de Disparos: As soluções SaaS oferecem pacotes mensais e avulsos de faturamento. O CRCSP tem um quantitativo mínimo e frequente de disparos muito relevante, volume que reflete em melhores condições de preço no faturamento mensal, no entanto está sujeito a picos e demandas pontuais. Embora uma parcela de mercado ofereça a opção de aquisição avulsa de créditos, para que não haja restrição na competição, optou-se pelo quantitativo mensal estimado, não se tratando de compromisso de consumo integral, baseado em dado histórico, preservando saldos eventualmente não utilizados para acréscimo, nos meses subsequentes, sem custo adicional.

5.4. Diante das alternativas possíveis a solução mais adequada às necessidades do CRCSP, conforme análise pela equipe demandante/técnica designada para planejamento, é a contratação do serviço de plataforma SaaS, justificado em razão de soluções técnicas especializadas, funcionalidades, infraestrutura e suporte.

6. Descrição da solução como um todo

6.1. A solução consiste na contratação de plataforma SaaS (Software as a Service) de e-mail marketing (Newsletter), CATSER nº 26077, disponibilizada 100% via web (sem instalação local), abrangendo todo ciclo de comunicação digital massiva do CRCSP, desde a submissão de dados para formação das listas, segmentações, importação ou edição de layouts personalizados, até o disparo efetivo e coordenado de e-mails, dando vazão adequada ao volume em processamento, mantendo a estabilidade da plataforma e efetuando o tratamento e gerenciamento estratégico das campanhas por meio de logs e relatórios de monitoramento em tempo real, em conformidade com as diretrizes estabelecidas pela ABEMD, CAPEM e LGPD: Lei nº 13.709/2018.

6.2. Implementação: O setup da plataforma será de responsabilidade da contratada, com apoio da contratante; consiste na parametrização de requisitos técnicos e operacionais (Configuração de Domínio/IP/Segurança/LGPD /Disco Virtual/Acesso aos usuários/Migração de listas e modelos pré-existentes e importação de dados), de modo que a plataforma esteja apta a processar remessa de e-mails, conforme parametrizado, no prazo de até 5 (cinco) dias corridos, contados da assinatura do contrato.

6.3. Fornecer Treinamento Inicial, em data a ser alinhada entre as partes, realizado remotamente com o objetivo de demonstrar o manuseio dos recursos e funcionalidades, instruído por tutorial ou manual digital, para todos os usuários inicialmente cadastrados, sem prejuízo do esclarecimento de dúvidas durante a vigência do contrato e de

capacitações complementares, quando necessárias ou para utilização de novos recursos eventualmente implementados.

6.4. SLA ATENDIMENTO (Requisito ETP 4.1.6.1.)

Prestado de forma remota para esclarecimento de dúvidas e/ou correção de problemas, de segunda a sexta-feira, em horário comercial (08:00 às 17:00h), os chamados serão classificados por prioridade: Alta (Indisponibilidade do Serviço)/Normal (Dificuldades que prejudicam, mas que não interrompem o serviço)/Baixa (Sem Prejuízo ou Interrupção do Serviço), sendo a respectiva solução em 2 (duas) horas úteis para os casos de alta prioridade, 4 (quatro) horas úteis, para prioridades "normais" e 24 (vinte e quatro) horas corridas, para os demais casos, contados da abertura do chamado (por contato telefônico ou formalizado via e-mail, chat e/ou canal direto na própria plataforma) prorrogável uma vez por igual período, mediante justificativa fundamentada.

6.5. SLA DISPONIBILIDADE (Requisito ETP 4.1.7.4.)

Disponibilidade de 99,5% da Plataforma (não admitida variação superior a 5%) - 24 horas por 7 dias da semana, que corresponde aproximadamente a um tempo máximo de indisponibilidade não-planejada mensal de 3 horas e 39 minutos e anual de 1 dia e 19 horas e 48 minutos. Em caso de manutenção preventiva ou corretiva serão consideradas planejadas (não incluídas no índice acima especificado) desde que notificadas com antecedência mínima de 72 horas e duração máxima de 2 (duas) horas;

6.6. SLA VAZÃO DE DISPAROS DE EMAIL (Requisito ETP 4.1.1.9.)

Eficiência operacional no e-mail marketing. Capacidade da infraestrutura em escoar a demanda sem gerar gargalos ou latência. Capacidade: Processamento de 100.000 (cem mil) emails por hora, via múltiplos IPs, garantindo que 100% do volume de cada campanha seja processado em até 3 (três) horas.

6.7. Finalização e Transição Contratual: A contratada deverá manter o acesso à plataforma pelo tempo necessário à medição e fiscalização contratual pela contratante, devendo garantir acesso à extração e exportação de documentos, listas, logs e relatórios, exceto o disparo de emails, ainda que haja saldo remanescente, até que a contratante autorize a desativação e eliminação completa e segura dos dados.

7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

7.1. Considerando a base atual de aproximadamente 182 mil destinatários (profissionais e organizações contábeis) e a periodicidade de envios semanais, com reforços sazonais para campanhas específicas, estimase a necessidade de 1.500.000 (um milhão e quinhentos mil) disparos de email por mês, pelo período de 12 (doze) meses, totalizando 18.000.000 (dezoito milhões) de disparos no período contratual, permitido o acréscimo, sem custo, de saldo residual mensal não utilizado.

7.2. A referência do quantitativo estabelecido, considerado o histórico de e-mails/campanhas enviados entre janeiro de 2025 e fevereiro de 2026, detalhado na tabela abaixo:

Data	Campanha	E-mails enviados
02/01/2025	CRCSP Online 810	157.756
06/01/2025	2025-01-06-anuidade-janeiro-desconto	140.602
09/01/2025	CRCSP Online 811	157.745
13/01/2025	2025-01-13-anuidade-janeiro-desconto	133.468
16/01/2025	CRCSP Online 812	157.737

20/01/2025	2025-01-20-anuidade-janeiro-desconto	126.408
23/01/2025	CRCSP Online 813	157.731
27/01/2025	2025-01-27-anuidade-janeiro-desconto	117.799
30/01/2025	CRCSP Online 814	157.731
31/01/2025	2025-01-31-anuidade-janeiro-desconto	100.612
06/02/2025	CRCSP Online 815	157.731
12/02/2025	2-aulao-ead-2025-03-11	157.730
13/02/2025	CRCSP Online 816	157.730
18/02/2025	2025-02-18-anuidade-fevereiro-desconto	70.733
20/02/2025	CRCSP Online 817	157.728
27/02/2025	CRCSP Online 818	157.727
06/03/2025	CRCSP Online 819	157.727
13/03/2025	CRCSP Online 820	157.726
14/03/2025	2025-03-14-anuidade-marco-desconto	62.076
20/03/2025	CRCSP Online 821	157.725
27/03/2025	CRCSP Online 822	157.725
31/03/2025	2025-03-31-anuidade-marco-desconto	56.095
03/04/2025	CRCSP Online 823	157.725
10/04/2025	CRCSP Online 824	157.723
14/04/2025	convecon-2025-04-14-prazo-desconto	157.722

16/04/2025	convecon-2025-04-16-faltam-15-dias	157.719
17/04/2025	CRCSP Online 825	157.572
24/04/2025	CRCSP Online 826	157.208
25/04/2025	convecon-2025-04-25-o-prazo-esta-acabando	157.207
28/04/2025	convecon-2025-04-28-faltam-3-dias	157.202
29/04/2025	2025-04-29-anuidade-abril	40.485
30/04/2025	CRCSP Online 827	157.187
30/04/2025	convecon-2025-04-30-ultimo-dia-ultima-chance	157.194
08/05/2025	CRCSP Online 828	157.183
09/05/2025	convecon-2025-05-09-ainda-da-tempo	157.182
15/05/2025	CRCSP Online 829	157.181
20/05/2025	convecon-2025-05-20-ainda-da-tempo	157.179
22/05/2025	CRCSP Online 830	157.178
26/05/2025	convecon-2025-05-26-juntos-e-melhor	157.178
28/05/2025	2025-05-28-anuidade-parcelamento	23.069
28/05/2025	2025-05-28-anuidade-integral	37.198
29/05/2025	CRCSP Online 831	157.177
05/06/2025	CRCSP Online 832	157.087
12/06/2025	CRCSP Online 833	157.046
17/06/2025	convecon-2025-06-17-quem-decide	156.945

18/06/2025	CRCSP Online 834	157.043
26/06/2025	CRCSP Online 835	157.008
02/07/2025	2025-07-02-iob-day	157.008
03/07/2025	CRCSP Online 836	157.008
10/07/2025	CRCSP Online 837	157.007
11/07/2025	convecon-2025-07-11-a-experiencia-vale	157.006
17/07/2025	CRCSP Online 838	156.906
18/07/2025	convecon-2025-07-18-a-experiencia-vale	157.006
24/07/2025	CRCSP Online 839	157.005
28/07/2025	convecon-2025-07-28-programacao-disponivel	157.004
31/07/2025	CRCSP Online 840	156.943
07/08/2025	CRCSP Online 841	157.003
13/08/2025	redam-2025-08-13	36.756
14/08/2025	CRCSP Online 842	157.002
21/08/2025	CRCSP Online 843	157.001
25/08/2025	convecon-2025-08-25-palestrantes-confirmados	157.001
28/08/2025	CRCSP Online 844	157.001
04/09/2025	CRCSP Online 845	157.001
11/09/2025	CRCSP Online 846	157.000
18/09/2025	CRCSP Online 847	156.995

25/09/2025	CRCSP Online 848	156.994
02/10/2025	CRCSP Online 849	156.892
09/10/2025	CRCSP Online 850	156.891
14/10/2025	Eleições CRCSP 2025	35.059
16/10/2025	CRCSP Online 851	156.890
21/10/2025	Seminario FIPECAFI - 24/10 - Interior	70.121
21/10/2025	Seminario FIPECAFI - 22/10 - Capital	87.793
23/10/2025	CRCSP Online 852	156.989
06/11/2025	CRCSP Online 854	156.988
07/11/2025	Seminario FIPECAFI - 28/11 - Interior	70.119
07/11/2025	Seminario FIPECAFI - 10/11 - Interior	70.120
07/11/2025	Seminario FIPECAFI - 26/11 - Capital	87.790
07/11/2025	Seminario FIPECAFI - 07/11 - Capital	87.792
12/11/2025	Eleição 2025 - Tarde	114.888
12/11/2025	Eleição 2025 - Manhã	114.888
19/11/2025	CRCSP Online 856	156.986
19/11/2025	2025-11-19-programas-fipecaf	87.791
25/11/2025	anuidade-2025-novembro-25	24.339
27/11/2025	CRCSP Online 857	156.985
28/11/2025	2025-11-28-programas-fipecaf	87.789

28/11/2025	Eleição 2025 - Justificativa	114.886
02/12/2025	2025-12-02-programas-fipecaf	87.789
03/12/2025	Eleição 2025 - Justificativa - 03/12	114.884
04/12/2025	CRCSP Online 858	156.981
11/12/2025	CRCSP Online 859	156.980
18/12/2025	CRCSP Online 860	156.979
08/01/2026	CRCSP Online 861	156.978
08/01/2026	2026-01-08-anuidade-janeiro-desconto	156.978
12/01/2026	2026-01-12-anuidade-janeiro-desconto	136.102
14/01/2026	2026-01-14-anuidade-janeiro-desconto	136.102
15/01/2026	CRCSP Online 862	156.978
21/01/2026	2026-01-21-anuidade-janeiro-desconto	136.102
22/01/2026	CRCSP Online 863	156.977
29/01/2026	CRCSP Online 864	156.975
30/01/2026	2026-01-30-anuidade-janeiro-desconto	111.054
05/02/2026	CRCSP Online 865	156.973
12/02/2026	CRCSP Online 866	156.971
19/02/2026	CRCSP Online 867	156.970

7.3. Com base nos dados apresentados, foram enviados 14.040.056 (quatorze milhões, quarenta mil e cinquenta e seis) e-mails em 103 (cento e três campanhas divulgadas) no período destacado. Sobre este total, calcula-se, PORPE uma média de 136.311 e-mails por campanha divulgada e média mensal de 1.002.861 envios e pico máximo de 1.614.944 e-mails enviados no mês de julho de 2025, devido à intensificação da campanha de divulgação da 29ª CONVECON, Convenção realizada pelo CRCSP, em conjunto com outras entidades contábeis;

Entre as campanhas de divulgação do CRCSP via e-mail marketing, está o informativo CRCSP Online, enviado semanalmente aos profissionais da contabilidade com informações sobre a profissão contábil, sobre as atividades de Educação Profissional Continuada realizadas pela entidade para os profissionais da contabilidade, sobre normas contábeis e tributárias, audiências públicas e outras informações de interesse dos profissionais da contabilidade;

Também são promovidas campanhas intensivas para a divulgação de assuntos como o pagamento da anuidade, atualizações cadastrais, grandes eventos como a Convenção Regional dos Profissionais da Contabilidade do Estado de São Paulo, entre outros temas;

O dimensionamento da franquia mensal observa ainda a necessidade de suporte a envios segmentados para profissionais individuais e organizações contábeis, considerando taxas de abertura históricas, picos sazonais e novas demandas que devem surgir devido ao dinamismo da profissão contábil e a grandes alterações na legislação referentes à Reforma Tributária.

8. Estimativa do Valor da Contratação

Valor (R\$): 15.545,16

8.1. Seguindo as diretrizes da Instrução Normativa SEGES/ME nº 65, de 7 de julho de 2021 foram observados e utilizados os parâmetros, em especial de contratações similares feitas pela Administração Pública, em execução ou concluídas no período de 1 (um) ano anterior à data da pesquisa de preços, e a equivalência do quantitativo de disparos mensais como parâmetro multiplicador no preço correspondente, atualizado pelo Índice de Custos de Tecnologia da Informação (ICTI) do IPEA, quando a contratação for superior a 3 meses. Os critérios de Preço Excessivo ou Inexequível foram ampliados de 30% para 35% em razão da ausência de parâmetros confiáveis para refletir o ganho de escala em disparos mensais contratados;

8.2. Foi utilizado como método para obtenção do preço estimado a média dos valores obtidos na pesquisa de preços, sobre conjunto de preços obtidos nos parâmetros acima elencados, desconsiderados os valores inconsistentes e excessivamente elevados.

8.3. Resultados da Pesquisa (MCP):

Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Método Estatístico	Preço Mín.	Média	Mediana
R\$ 289,00	22,31	Média*	R\$ 954,84	R\$ 1.295,43	R\$ 1.355,63
Contratação/Fornecedor					Valor Unitário
PNCP 13168687000110-1-000010/2026 - INFRA DO BRASIL COM. SERV. LTDA					R\$ 1.560,00
PNCP 28163343000196-1-000001/2026 - HOMEMURBANO LTDA					R\$ 1.572,00
PNCP 43060078000104-1-000066/2025 - HOMEMURBANO LTDA					R\$ 1.034,70
PNCP 06572788000197-1-000024/2025 - ODARA INTERNET LTDA					R\$ 954,84
PNCP 17188574000138-1-000014/2025 - ODARA INTERNET LTDA					R\$ 1.355,63

VALOR GLOBAL - R\$ 15.545,16 (QUINZE MIL, QUINHENTOS E QUARENTA E CINCO REAIS E DEZESSEIS CENTAVOS)

*Justifica-se que apesar do coeficiente de variação elevado os valores foram ajustados por equivalência, sem um parâmetro de ganho por escala, motivo pelo qual o método estatístico escolhido foi a média.

9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

9.1. A solução não será parcelada, por se tratar de serviço continuado único e indivisível (SaaS e-mail marketing), caracterizado por integração sistêmica. Além disso, o parcelamento poderia comprometer eventual ganho em economia de escala - alinhado ao princípio da economicidade - e soluções complementares estariam sujeitas a disponibilidades e interrupções paralelas, elevando o risco operacional.

10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

Não se aplica a esta contratação.

11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

11.1. As despesas decorrente da contratação estão consignadas no PCA 2026 conforme especificado:

Sequência nº 49 – Prestação de serviços de envio de e-mail marketing.

Projeto 5006 - Suporte e Apoio a Atividades Fins

Conta Contábil: 6.3.1.3.02.01.005 - Serviços de Tecnologia da Informação

11.2. Além dos aspectos orçamentários a contratação está alinhada ao objetivo estratégico de influenciar na formação das competências e das habilidades do profissional da contabilidade e de fortalecer seus conhecimentos técnicos, por possibilitar o envio de informativos, comunicados e a divulgação de atividades e conteúdos que promovem o aprimoramento do conhecimento técnico dos profissionais da contabilidade.

12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

12.1. A contratação proporcionará ganhos em eficiência/eficácia e conformidade, alinhados ao interesse público e missão institucional CRCSP. Processamento e remessa em larga escala, sem comprometer servidores e IPs; Funcionalidades que permitem a segmentação, automatização e tratamento da base de dados; Aderência à LGPD.

13. Providências a serem Adotadas

13.1. Para garantir o sucesso da contratação e maximizar os benefícios esperados, é importante adotar uma série de providências tais como:

13.1.1. Instruir adequadamente o processo de planejamento e contratação, incluindo a revisão e assinatura dos artefatos, bem como do instrumento de contrato com o fornecedor, de acordo com as condições estabelecidas no Termo de Referência.

13.1.2. Agendar reunião técnica com a contratada (etapa de setup) visando: (I) alinhamento técnico e operacional da plataforma; (II) capacitação dos usuários indicados pelo CRCSP em todas as funcionalidades contratadas; (III) reforço dos fluxos de suporte técnico e (IV) aspectos referentes à fiscalização e gestão do contrato.

13.1.3. Realizar avaliações periódicas do desempenho da contratação, identificando oportunidades de melhoria e ajustando os procedimentos conforme necessário para aprimorar a rotina de trabalho da contratada junto ao CRCSP.

14. Possíveis Impactos Ambientais

14.1. Considerando a prestação de serviços via SaaS (Software as a Service) os principais impactos ambientais indiretos, de baixo risco, são o Consumo de Energia em Data Centers durante o processamento e uso da plataforma (impacto negativo) e o Sócio-ambiental pela não geração de resíduos sólidos, viabilizado pela solução digital, e ausência da necessidade de aquisição de hardware local (impacto positivo).

15. Declaração de Viabilidade

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

15.1. Justificativa da Viabilidade

Diante do presente estudo, a Equipe de Planejamento conclui que a contratação de pessoa jurídica especializada para prestar serviços de e-mail marketing, via SaaS, conforme características constantes neste Estudo Técnico Preliminar, por meio de dispensa de licitação é viável, econômica e tecnicamente, decisão fundamentada em fatores estratégicos e operacionais.

16. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

GUILHERME ANDREAS CAMPOS DEL GUERRA

Equipe de apoio



Assinou eletronicamente em 05/03/2026 às 16:10:07.

THIAGO BENEVIDES DE JESUS ALVES

Equipe de apoio



Assinou eletronicamente em 05/03/2026 às 16:15:31.

LUIS FELIPE BARREIRO DE ALMEIDA

Equipe de apoio



MARIA DA GRACA FERRARI MONTEIRO

Chefe COM

Assinou eletronicamente em 13/03/2026 às 09:50:59.

CLAUDIO RAFAEL BIFI

Autoridade competente



Assinou eletronicamente em 17/03/2026 às 10:19:56.