ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

SIGILO: ( ) SIM (X) NÃO

Órgão que será atendido pelo estudo:	Secretaria Municipal de Educação.

Objeto:	Aquisição de materiais gráficos (diários de planejamento pedagógico) para a Secretaria Municipal de Educação.

1. INTRODUÇÃO

O princípio do planejamento é um dos pilares da Lei n.º 14.133/2021 e tem como objetivo assegurar que as licitações e os contratuais públicos sejam conduzidos de forma mais eficiente e transparente.

Para tanto, a nova lei estabelece uma série de regras e procedimentos que devem ser observados na fase de planejamento da contratação pública, dentre elas a obrigatoriedade da elaboração de estudos técnicos preliminares para todas as contratações públicas, destacando-se assim a importância do princípio do planejamento.

Nos termos do art. 18 da Lei n.º 14.133/2021, o presente Estudo Técnico Preliminar tem por objetivo identificar e analisar os cenários para o atendimento da demanda, bem como demonstrar a viabilidade técnica e econômica das soluções identificadas, fornecendo as informações necessárias para subsidiar o respectivo processo de contratação.

O presente documento caracteriza a primeira etapa da fase de planejamento e apresenta os devidos estudos para a contratação de solução que atenderá à necessidade abaixo especificada.

O objetivo principal é estudar detalhadamente a necessidade e identificar no mercado a melhor solução para supri-la, em observância à normas vigentes e aos princípios que regem a administração pública.

2. NECESSIDADE DA CONTRATAÇÃO

A motivação da necessidade do objeto do presente Estudo Técnico Preliminar, encontra-se pormenorizada em tópico específico no Documento de Formação de Demanda - DFD.

Assim, uma a vez que a necessidade da contratação já foi devidamente justificada, desnecessária a maior extensão destas linhas, reportando-me, por brevidade, à fundamentação *supra*.

3. PESQUISA DE PREÇOS

A pesquisa de preços é o procedimento por meio do qual se busca o valor de referência em processos de licitação. A Lei de Licitações e Contratos (Lei n.° 14.133/2021) faz remissões à estimativa de custos como baliza procedimental necessária nas licitações públicas.

E, especificamente, o artigo 18, § 1°, inciso VI, da referida lei, aduz que:

> *Art. 18. (...).*
>
> *§ 1º O estudo técnico preliminar a que se refere o inciso I do caput deste artigo deverá evidenciar o problema a ser resolvido e a sua melhor solução, de modo a permitir a avaliação da viabilidade técnica e econômica da contratação, e conterá os seguintes elementos:*
>
> *(...);*
>
> *VI - estimativa do valor da contratação, acompanhada dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, que poderão constar de anexo classificado, se a Administração optar por preservar o seu sigilo até a conclusão da licitação.*

Não obstante, o Art. 23 dispõe que "*o valor previamente estimado da contratação deverá ser compatível com os valores praticados pelo mercado, considerados os preços constantes de bancos de dados públicos e as quantidades a serem contratadas, observadas a potencial economia de escala e as peculiaridades do local de execução do objeto*".

A partir das diretrizes acima delineadas, foram utilizadas como fontes para a composição dos valores referenciais os seguintes elementos descritivos:

1. Orçamentos-base junto à iniciativa privada, para a obtenção de informações detalhadas sobre os preços de mercado, a qualidade dos produtos e serviços, e as condições comerciais oferecidas, que podem servir como parâmetro hábil a avaliar a competitividade das propostas recebidas e garantir que as contratações públicas sejam realizadas de maneira eficiente e econômica;
2. Utilização de plataforma de pesquisa e formação de preços que centralizam informações sobre atas de registros de preços e contratos oferecendo um acesso rápido e organizado a dados históricos de contratações de diversos entes públicos consolidando os resultados de licitações anteriores, refletindo as condições acordadas entre a administração pública e os fornecedores.

Na escolha dos fornecedores para execução da pesquisa de mercado foi levado em consideração os critérios a seguir:

1. Experiência e reputação no mercado: As empresas selecionadas possuem uma sólida experiência no setor e uma reputação estabelecida de fornecer produtos de qualidade levando em consideração o histórico de cada fornecedor;
2. Capacidade de atendimento: As empresas têm capacidade de atender às demandas, considerando a quantidade e a qualidade dos serviços necessários para a pretensa contratação, avaliando a disponibilidade, equipe técnica qualificada, instalações adequadas e capacidade de execução;
3. Preço competitivo: As empresas foram selecionadas com base em sua capacidade de fornecer preços competitivos garantindo propostas justas e alinhadas ao mercado;
4. Cumprimento de requisitos técnicos: Empresas que atendem aos requisitos técnicos exigidos para o projeto em questão, como certificações, normas de qualidade, adequação às especificações técnicas, entre outros;

5. Prazos: Consideramos a capacidade da empresa em cumprir os prazos estabelecidos para a execução, pontualidade e a eficiência em relação a natureza dos serviços;
6. Localização: Consideramos a proximidade dos fornecedores em relação à administração como um fator primordial para garantir um atendimento eficiente e evitar possíveis atrasos e aumento de custos decorrentes de deslocamentos maiores. Essa escolha baseia-se na necessidade de otimizar a logística e assegurar uma comunicação ágil e eficaz entre as partes envolvidas.

Posteriormente, a partir da média dos preços, estabeleceu-se o valor estimado para ser licitado segundo entendimento do Tribunal de Contas da União (TCU) exarado no acórdão n.º 3068/2010-plenário, segundo o qual "*o preço de mercado é mais bem representado pela média ou mediana uma vez que constituem medidas de tendência central e, dessa forma, representam de uma forma mais robusta os preços praticados no mercado*" (TCU – Acórdão n.º 3068/2010-Plenário, TC-024.376/2008-6, rel. Min. Benjamin Zymler, 17.11.2010).

A correta estimativa de valores em processos de contratação pública é essencial para garantir a transparência, a eficiência e a isonomia nas licitações. Um dos métodos para realizar estimativas de valores é a utilização da plataforma pública Compras Governamentais, na qual estão concentrados dados detalhados sobre licitações passadas, o que permite que os gestores públicos identifiquem padrões e tendências que possam informar suas decisões.

No entanto, há situações em que, mesmo com uma pesquisa exaustiva, não se encontram registros dos itens necessários na base de dados da plataforma Compras Governamentais. Ausência essa que pode ser decorrente de diversas razões, como a excessiva especificidade dos itens, mudanças tecnológicas ou mesmo a novidade do produto ou serviço.

Esta justificativa tem como objetivo motivar a ausência de composição de determinados itens na plataforma Compras Governamentais e apresentar um plano de ação para garantir a continuidade do processo licitatório de forma transparente e eficiente.

A jurisprudência é farta no sentido da aceitação da complementação de pesquisa por outros meios idôneos, seguindo, como exemplo, ementa de aresto do egrégio **TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO**:

> **REPRESENTAÇÃO COM PEDIDO DE MEDIDA CAUTELAR. PREGÃO ELETRÔNICO PARA CONTRATAÇÃO DE SERVIÇO DE COMPUTAÇÃO EM NUVEM. CONHECIMENTO. INDEFERIMENTO DO PEDIDO DE CAUTELAR. IMPROCEDÊNCIA. INDEFERIMENTO DOS REQUERIMENTOS PARA INGRESSO NOS AUTOS COMO PARTE INTERESSADA. CIÊNCIA AOS INTERESSADOS. ARQUIVAMENTO.**
> **ACÓRDÃO**

> **[...];**
>
> **9.5.1. as pesquisas de preços para estimativa de valor de objetos a serem licitados devem ser baseadas em uma "cesta de preços", devendo dar preferência para preços públicos, oriundos de outros certames;**
>
> **9.5.2. a pesquisa de preços feita exclusivamente junto a fornecedores deve ser utilizada em último caso, na extrema ausência de preços públicos ou cestas de preços referenciais**;
>
> 9.6. orientar a Secretaria de Fiscalização de Tecnologia da Informação (Sefti) que, em seus trabalhos, diante dos fatos apurados no presente processo, observe que **a pesquisa de preços realizadas exclusivamente junto a fornecedores é exceção [...].**
>
> (TCU – Acórdão n° 1875/2021, Tribunal Pleno – Autos n° 013.780/2021-2 – Rel. Cons. Raimundo Carreiro – J. 04.08.2021).

Por essa razão é que foi delineado um procedimento sistemático de busca e análise de dados, bem como alternativas para a aquisição dos itens não encontrados, sempre visando a melhor gestão dos recursos públicos, em atendimento à própria transparência dos processos licitatórios, o que garante, por conseguinte, o real valor estimado da contratação a partir das composições de mercado.

A pesquisa de preços (mapa de apuração de preços e orçamentos) no qual foi definido os valores de referência encontram-se anexo a este estudo técnico preliminar.

4. LEVANTAMENTO DE MERCADO

O levantamento de mercado consiste na análise das alternativas possíveis, e justificativa técnica e econômica da escolha do tipo de solução a contratar. (inciso V do § 1° do art. 18 da Lei n.º 14.133/2021).

Os serviços objeto desta contratação são caracterizados como comuns, conforme prevê inciso XIII, do art. 6º da Lei n.º 14.133, de 2021, porquanto seus padrões de desempenho e qualidade foram objetivamente definidos neste instrumento, por meio de especificações usuais de mercado.

Sendo assim, considerando a necessidade da contratação do objeto e a análise de mercado realizada, foram encontradas as seguintes soluções:

a) Alternativa 01: Realizar as aquisições através adesão à ata de registro de preços de outro órgão ou entidade que tenha licitado o presente objeto ou similar, configurando-se hipótese de licitação carona, contudo, os diarios podem não atender eficazmente a necessidade e especificidade e para a aquisição em tela a adoção da adesão poderia trazer atrasos, aumento nos custos e dificuldades gerenciais uma vez que deverá ser realizada com mais vários entes e fornecedores, levando em consideração as especificações;

b) Alternativa 02: Realizar a aquisição dos diários por meio de contratação direta, a ser conduzida pelo Departamento de Licitações do Município, medida que se mostra compatível com as resoluções aplicáveis e que proporciona maior celeridade no atendimento das demandas da Secretaria Municipal de Educação.

Com bases nas diretrizes acima, foram ponderadas as soluções encontradas no mercado a fim de demonstrar, de forma objetiva, qual delas é a mais vantajosa para a Administração sob os aspectos da conveniência, economicidade e eficiência.

A respeito do tema, colhe-se ementa de aresto ilustrativo proferido nos Acórdãos de n.°s 2383/2014 e 214/2020, do Plenário do **TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO**:

> *A Administração, por ocasião do planejamento de suas contratações, deve identificar, previamente à elaboração das especificações técnicas e à cotação de preços, um conjunto representativo dos diversos modelos existentes no mercado que possam atender completamente suas necessidades, de modo a caracterizar a realização de ampla pesquisa de mercado e evitar o direcionamento do certame para modelo específico pela inserção no edital de características atípicas.*

Para a comparação, foram considerados os custos e benefícios durante o ciclo de vida do objeto (melhor relação custo-benefício), em respeito ao art. 44, da Lei Federal n.° 14.133/2021.

No levantamento de mercado, que consiste na prospecção e análise das alternativas possíveis de soluções, a Administração, dentre outras opções, considerou contratações similares feitas por outros órgãos e entidades, bem como consulta com potenciais contratadas para coleta de contribuições e demais aspectos de logísticas menos onerosas ao Ente, para identificar e mitigar as inconsistências ocorridas na fase do Planejamento da Contratação.

Destarte, a Solução Escolhida:

É a contemplada na **Alternativa 02**, cuja viabilidade está justificada na maior agilidade da solução, bem como de sua economicidade perante o problema identificado, evidenciando, por conseguinte, o interesse público na presente escolha.

5. REFERÊNCIA AO PLANO ANUAL DE COMPRAS

Face a não existência do Plano Anual de Compras no Município de Borrazópolis/PR, não há indicação desta contratação no Plano.

Considerando a não existência de plano anual de compras, no tocante a contratação objeto do presente estudo, informe-se: A previsão de compras do objeto deste ETP está contemplada no PPA 2025/2028, LDO 2025 e LOA 2025 deste município, conforme declaração emitida e assinada pelo Contador do Município, a qual segue como documento anexo ao ETP.

6. REQUISITOS DE CONTRATAÇÃO

A contratação deverá observar os requisitos legais, técnicos e operacionais necessários à adequada execução do objeto, em conformidade com a legislação vigente, especialmente a Lei Federal nº 14.133/2021, e com as condições e especificações estabelecidas neste Estudo Técnico Preliminar e nos demais documentos que integram o processo de contratação.

Para tanto, deverão ser observados os seguintes requisitos:

- A contratada deverá estar devidamente constituída e atender às condições de habilitação e qualificação exigíveis, conforme a modalidade e o procedimento de contratação adotado;

- Comprovar, quando exigido, sua regularidade jurídica, fiscal, social e trabalhista, nos termos da legislação aplicável;

- Possuir atividade econômica compatível com o objeto da contratação;

- Atender integralmente às especificações, condições, quantidades e demais exigências estabelecidas pela Administração;

- Garantir a qualidade e a conformidade do objeto fornecido ou dos serviços executados;

- Cumprir os prazos, condições de entrega ou execução e demais obrigações estabelecidas no instrumento de contratação;

- Responsabilizar-se pela correção, substituição ou reparação de eventuais desconformidades identificadas, conforme a natureza do objeto e as condições contratadas;

- Manter, durante a execução contratual, as condições exigidas para a contratação,

quando aplicável;

- Cumprir as demais obrigações legais e regulamentares pertinentes ao objeto.

7. DA NECESSIDADE DE LICITAÇÃO

Preceitua o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal de 1988 a obrigatoriedade de as contratações públicas serem antecedidas de processo licitatório, por meio do qual o administrador escolherá a proposta mais vantajosa ao interesse público, *in verbis*:

> *Art. 37. A administração pública direta e indireta de qualquer dos poderes da união, dos estados, do distrito federal e dos municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoal idade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte:*
>
> *(...);*
>
> *XXI - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.*

Não obstante a determinação constitucional *supra*, tem-se que a licitação só será exigível quando presentes os pressupostos **fáticos** (desnecessidade de contratação específica), **lógicos** (existência de pluralidade alternativa entre bens e fornecedores) e **jurídicos** (demonstração de que a licitação não irá de encontro ao interesse público), que constituem o próprio fundamento de sua existência.

Na ausência de quaisquer desses requisitos, a situação fática afastará a exigência de procedimento licitatório prévio e permitirá que o administrador público contrate bens, serviços e compras **diretamente** por meio de dispensa de licitação, quando esta se mostrar inconveniente e inoportuna, ou por meio de inexigibilidade, quando impossível a sua competição (seja pela natureza do objeto, seja por circunstâncias atinentes ao sujeito a ser contratado).

Configuram-se hipóteses de contratação direta e, portanto, exceção à regra constitucional exposta no art. 37, inciso XXI, da Carta Magna de 1988, o que não significa dizer que a Administração poderá atuar de modo arbitrário, devendo sempre justificar a escolha do contratado, com vistas à satisfação do interesse público.

No presente caso, é solicitada a contratação de itens cuja somatória de valor não ultrapassa o limite material de R$ 65.492,11 (sessenta e cinco mil quatrocentos e noventa e dois reais e onze centavos) – com atualização de valores dada pelo Decreto n.º 12.807/2025), enquadrando-se, em tese, na hipótese de **dispensa** prevista no art. 75, inciso II, da Lei n.º 14.133/2021, *in verbis*:

> *Art. 75. É* ***dispensável*** *a licitação:*
>
> *(...);*
>
> ***II - para contratação que envolva valores inferiores a R$ 50.000,00 (cinquenta mil reais), no caso de outros serviços e compras***. (grifei).

De acordo com o referido instrumento normativo, a licitação, conquanto viável a sua competição, se torna dispensada (ou dispensável) no presente caso, única e exclusivamente em razão do baixo valor da contratação.

Cumpre ressaltar que as hipóteses de dispensa são taxativas, ou seja, só decorrem do texto legal, pressupondo, contudo, a existência de uma rica e criteriosa pesquisa de preços de mercado para a caracterização do baixo valor.

Da análise do presente procedimento e dos dados acima, infere-se que o valor estimado para o certame se enquadra legalmente na hipótese de dispensa de licitação, não havendo impedimentos para que se proceda mediante a excepcional modalidade neste caso.

Outrossim, constata-se que há a indicação de disponibilidade orçamentária para a referida contratação, razão por que constata-se o atendimento aos quesitos legais.

Cumpre registrar, por oportuno, a não ocorrência do fracionamento desta contratação, hipótese em que realizadas, no mesmo exercício, mais de uma compra direta de objetos de mesma natureza que, apesar de individualmente inferiores ao valor máximo permitido, não ultrapassem o limite quando somadas.

Destarte, após análise de relação ao custo-benefício deste procedimento, assim como de conveniência e oportunidade da Administração, conclui-se ser a redução das formalidades prévias às contratações a medida mais econômica, célere e eficaz no presente feito, consoante *gizado* acima.

8. DA CONTRATAÇÃO DIRETA

O presente Estudo Técnico Preliminar apresenta como a modalidade adequada para a pretensa contratação a **Dispensa Eletrônica – COM DISPUTA** –, na forma do art. 75, inciso

II, da Lei Federal n.º 14.133/2021, com regulamentação dada pela Instrução Normativa SEGES/ME n.º 67/2021 que institui o Sistema de Dispensa Eletrônica e confere maior transparência aos processos de aquisição de menor valor.

No tocante à dispensa eletrônica, a nova Lei de licitações e contratos administrativos traz um procedimento especial e simplificado para seleção do contrato mais vantajoso para a Administração Pública, o qual seguirá o disposto no respectivo regulamento para obter propostas adicionais de eventuais interessados e selecionar a proposta mais vantajosa, consoante disposto no art. 75, §3°, da Lei Federal n.º 14.133/2021.

É por tal razão que, visando a mais ampla divulgação e participação de interessados, o certame será realizado através da plataforma eletrônica Banco Nacional de Compras (BNC) – disponível através do site: https://www.bnc.org.br –, cujo sistema cumpre a função de oferecer as melhores soluções de mercado à administração pública.

A concorrência dos licitantes na dispensa eletrônica se dará por meio de participação direta ou através de empresas associadas à plataforma eletrônica Banco Nacional de Compras (BNC), a qual se manifestará por meio de seu operador designado.

Tipo de disputa: modo **ABERTO**, no qual, segundo disposto no art. 56, inciso I, da Lei de Licitações, "*os licitantes apresentarão suas propostas por meio de lances públicos e sucessivos, crescentes ou decrescentes*".

9. DO CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Em razão do escopo do fornecimento dos Lotes/Itens exemplificados na planilha constante no presente Estudo Técnico Preliminar (ETP), conclui-se que estes **não** possuem características distintas e divisíveis, desta forma será utilizado o critério de avaliação do tipo **Menor Preço – Global**, de modo a atingir eficazmente as finalidades esperadas com a contratação.

Para a contratação de que trata o objeto da pretensa contratação em único lote, a justificativa está pautada na necessidade de preservar a integridade qualitativa do objeto, uma vez que a pluralidade de fornecedores para os mesmos serviços certamente implicaria na descontinuidade da padronização, acarretando em dificuldades gerenciais e, até mesmo, aumento dos custos, pois a contratação tem a finalidade de formar um todo unitário. Soma-se a isso, a possibilidade de estabelecimento de um padrão de qualidade e eficiência que pode ser acompanhado ao longo dos fornecimentos, o que fica sobremaneira dificultado quando se trata de diversos fornecedores.

Neste caso, se demonstra técnica e economicamente viável o agrupado, portanto, não havendo a finalidade de reduzir o caráter competitivo da licitação, já que visa, tão somente,

assegurar a gerência segura da contratação e, principalmente, assegurar, tanto a mais ampla competição necessária em um processo licitatório, como também atingir a sua finalidade e efetividade, que é a de atender a contento as necessidades da administração pública.

Ainda, este agrupamento se faz necessário haja vista a economia de escala, a eficiência na fiscalização do contrato, evitando os transtornos que poderiam surgir com a existência de duas ou mais empresas para a execução e supervisão de um só tipo de fornecimento, evitando o comprometimento de todo o conjunto do objeto licitado.

10. DA EXCLUSIVIDADE A MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Em razão do valor global estimado dos itens exemplificados na planilha *supra* no Título 3 - Pesquisa de preços e as quantidades prevista e em cumprimento ao que dispõe o art. 47, e inciso I do art. 48 da lei complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, a contratação será destinada **EXCLUSIVAMENTE** à participação de microempresas e empresas de pequeno porte.

Assim dispõem os referidos dispositivos:

> *Art. 47. Nas contratações públicas da administração direta e indireta, autárquica e fundacional, federal, estadual e municipal, deverá ser concedido tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica.*

> *Art. 48. Para o cumprimento do disposto no art. 47 desta Lei Complementar, a administração pública:*
>
> *I - deverá realizar processo licitatório destinado exclusivamente à participação de microempresas e empresas de pequeno porte nos itens de contratação cujo valor seja de até R$ 80.000,00 (oitenta mil reais).*

11. DA REGIONALIZAÇÃO CONFORME A LEI MUNICIPAL N.º 1576/2025

No que se refere a participação unicamente das microempresas e empresas de pequeno porte sediadas no âmbito LOCAL e REGIONAL definidos geograficamente conforme disposto no art. 2° da Lei Municipal n.º 1576/2025, no art. 47 da Lei Complementar n.º 123/2006 e consonante ao entendimento dado pelo Prejulgado n.º 27 do Tribunal de Contas do Estado do Paraná (ACÓRDÃO N.º 2122/19-TP).

É clarividente o interesse da administração pública com relação aos objetivos trazidos com a edição do diploma legal, conforme se expressa no art. 4, da Lei Municipal n.º 1576/2025, *in verbis*:

> *Art. 4º Para atender os objetivos da promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica, previsto no art. 1º desta lei, no art. 47 da Lei Complementar Federal nº 123/2006, e no Prejulgado nº 27 do Tribunal de Contas do Estado do Paraná (Acórdão nº 2122/19-TP), a administração pública poderá, em relação aos benefícios referidos nos incisos III, IV e V do art. 3º desta lei, destinar unicamente às microempresas e empresas de pequeno porte sediadas no âmbito local e regional, capazes de cumprir com as exigências estabelecidas no instrumento convocatório quando existentes em número igual ou superior a 03 (três), devendo, em caso contrário, serem ampliados às microempresas e empresas de pequeno porte em geral, e ainda estabelecer a prioridade de contratação para microempresas e empresas de pequeno porte sediadas local ou regionalmente, até o limite de 10% (dez por cento) do melhor preço válido, observadas as seguintes disposições:*

E por essa razão foram definidos geograficamente conforme disposto no art. 2° da mesma Lei, os termos "local" e "regional", com pleno respaldo no entendimento dado pelo Prejulgado n.º 27 do Tribunal de Contas do Estado do Paraná (Acórdão n.º 2122/19-TP).

> ***LEI MUNICIPAL N.º 1576/2025:***
>
> *Art. 2º. Para os benefícios previstos nesta Lei ficam assim definidos geograficamente os termos "local" e "regional":*
>
> *I - local: microempresas (MES) e empresas de pequeno porte (EPPS) sediadas em todo o território do Município de Borrazópolis - Estado do Paraná.*
>
> *II - regional: microempresas (MES) e empresas de pequeno porte (EPPS) sediadas em um dos municípios integrantes da associação dos municípios do vale do ivaí - amuvi, formada pelos municípios de 1) Apucarana, 2) Arapuã, 3) Ariranha do lvaí, 4) Bom Sucesso, 5) Borrazópolis, 6) Califórnia, 7) Cambira, 8) Cruzmaltina, 9) Faxinal, 10) Godoy Moreira, 11) Grandes Rios, 12) lvaiporã, 13) Jandaia do Sul, 14) Jardim Alegre, 15) Kaloré, 16) Lidianópolis, 17) Lunardelli, 18) Marilândia do Sul, 19) Marumbi, 20) Mauá da Serra, 21) Novo ltacolomi, 22) Rio Bom, 23) Rio Branco do lvaí, 24) Rosário do lvaí, 25) São João do lvaí e 26) São Pedro do lvaí e, ainda, as Microempresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs) sediadas nos municípios de 27) Tamarana, 28) Ortigueira, 29) Imbaú, 30) Reserva, 31) Cândido de Abreu, 32) Manoel Ribas, 33) Pitanga, 34) Itambé, 35) Luiziana, 36) Nova Tebas, 37) Corumbataí do Sul, 38) Iretama, 39) Barbosa Ferraz, 40) Fênix, 41)*

Campo Mourão, 42) Peabiru, 43) Engenheiro Beltrão, 44) Floresta, 45) Ivatuba, 46) Terra Boa, 47) Araruna, 48) Cianorte, 49) Jussara, 50) Dr. Camargo, 51) São Jorge do Ivaí, 52) Ourizona, 53) Paiçandu, 54) São Tomé, 55) São Manoel do Paraná, 56) Japurá, 57) Indianópolis, 58) Rondon, 59) Paraiso do Norte, 60) Uniflor, 61) Tamboára, 62) Floraí, 63) São Carlos do Ivaí, 64) Paranavaí, 65) Alto Paraná, 66) Nova Esperança, 67) Presidente Castelo Branco, 68) Mandaguaçú, 69) Maringá, 70) Sarandi, 71) Mandaguari, 72 Cruzeiro do Sul, 73) Paranacity, 74) Colorado, 75) Lobato, 76) Flórida, 77) Atalaia, 78) Ângulo, 79) Iguaraçu, 80) Munhoz de Melo, 81) Astorga, 82) Pitangueiras, 83) Sabaúdia, 84) Arapongas, 85) Jaguapitã, 86) Cambé, 87) Londrina, 88) Ibiporã, 89) Marialva, 90) Rolândia.

ACÓRDÃO N.º 2122/19 - TRIBUNAL PLENO

É possível, mediante expressa previsão em lei local ou no instrumento convocatório, realizar licitações exclusiva à microempresas e empresas de pequeno porte, sediadas em determinado local ou região, em virtude da peculiaridade do objeto a ser licitado ou para implementação dos objetivos propostos no art. 47, lei complementar n. º 123/2006, desde que, devidamente justificado.

A utilização da exclusividade para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) locais e regionais em licitações, tem por objetivo a promoção do desenvolvimento econômico e social, além de garantir a eficiência e a sustentabilidade das contratações públicas.

Partindo dessa premissa, observa-se que a legislação em apreço instituiu que o processo contração, dentre outras finalidades, se destina ao atendimento de políticas públicas de desenvolvimento setorial e territorial, bem como a concessão de benefícios para acesso aos mercados para as micro e pequenas empresas trata-se de uma estratégia para instituição de critérios de fomento de um setor de grande importância na economia local.

Essas premissas se consubstanciam na afirmação de que a adoção dos mencionados procedimentos acarretam a promoção do desenvolvimento local, geração de empregos e distribuição de renda em um determinado território, fator que cria um aspecto de isonomia em seu plano material, possibilitando uma competição paritária e adstrita às bases da interpretação do princípio constitucional da igualdade, considerando aspectos vinculados à própria diferença existente entre os concorrentes do processo.

Dessa forma, a contratação de empresas com sede local e regional foi exponencializada pela aplicação do mencionado benefício, possibilitando a transformação de um cenário de equidade formal para um contexto de paridade material, instituído uma vantagem material para as empresas de determinado âmbito territorial, em detrimento de empresas sediadas fora dessas localidades.

Essa conjectura consolidou a padronização de aplicação do benefício no estado, considerando que os diversos entes públicos do estado utilizavam o benefício de forma diversa, muitas vezes criando licitações exclusivas para determinadas regiões.

Na contratação em apreço, em uma análise perfunctória, verifica-se que a região geograficamente estabelecida para a participação de microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) em contratações públicas abrange grandes centros urbanos do Estado do Paraná, incluindo municípios estratégicos. Essas cidades não apenas concentram uma população expressiva, conforme os dados do último Censo, mas também se destacam como polos econômicos e tecnológicos, impulsionando o desenvolvimento da região e favorecendo a competitividade dos negócios locais.

A soma da população dos municípios que integram essa região reflete sua relevância socioeconômica, garantindo um ambiente propício para o fortalecimento das pequenas empresas.

Uma simples pesquisa na internet revela a existência de diversas empresas da área no ramo de atuação referente ao objeto na região, plenamente capazes de atender às especificações estabelecidas no termo de referência. Esse fator reforça a viabilidade da regionalização das contratações públicas, garantindo que a administração tenha acesso a fornecedores qualificados e competitivos sem a necessidade de buscar prestadores de serviço fora do eixo estabelecido.

Vale ressaltar que o benefício previsto, é aplicável às licitações exclusivas para micro e pequenas empresas, até R$ 80.000 (oitenta mil reais), bem como para licitação que tenha previsão de cotas para participação de microempresas e nas licitações que exijam a subcontratação de micro e pequenas empresas.

Por essa razão é que foi delineado um procedimento sistemático de busca e análise de dados, bem como alternativas para a aquisição dos itens não encontrados, sempre visando a melhor gestão dos recursos públicos, em atendimento à própria transparência dos processos de contrações, o que garante, por conseguinte, o real valor estimado da contratação a partir das composições de mercado e a promoção do desenvolvimento local e regional, geração de empregos e distribuição de renda em um determinado território.

Portanto ao delimitar recorte geográfico específico, a administração pública contribui para a geração de empregos, a movimentação econômica e a valorização dos fornecedores locais. Além disso, essa estratégia favorece o aumento da competitividade, uma vez que as MEs e EPPs passam a ter melhores condições para concorrer em licitações, garantindo maior equilíbrio no mercado.

Os benefícios dessa política são amplos, abrangendo a geração de empregos, a dinamização do comércio local, a redução de custos logísticos e a ampliação da concorrência, permitindo que pequenos fornecedores tenham maior participação nas compras governamentais. Além disso, ao descentralizar e diversificar a oferta de bens e serviços, a

administração pública melhora a qualidade das contratações e promove maior equilíbrio no mercado.

Por fim, a adoção da participação exclusiva de microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) locais e regionais em processos de contratação pública se apresenta como uma estratégia eficaz para impulsionar o desenvolvimento econômico, a competitividade e a eficiência na gestão pública. Amparada pelo art. 2º da Lei Municipal n.º 1576/2025, pelo art. 47 da Lei Complementar n.º 123/2006 e pelo entendimento consolidado no Prejulgado n.º 27 do Tribunal de Contas do Estado do Paraná (Acórdão n.º 2122/19-TP), essa medida fortalece pequenos negócios e fomenta a economia local de maneira sustentável.

12. JUSTIFICATIVA PARA O PARCELAMENTO OU NÃO DA SOLUÇÃO

Considerando que o parcelamento poderia comprometer a qualidade dos fornecimentos, para essa contratação, será realizado o agrupamento de itens por um só Lotes, visto haver necessidade que os serviços sejam executados por uma única empresa, em razão da natureza indivisível da obrigação para garantir a eficiência e a eficácia da contratação.

Na mesma toada, as características técnicas e peculiaridades dos serviços e os aspectos de viabilidade técnica, viabilidade econômica, a potencial perda de escala e o impacto sobre a competitividade no mercado, o parcelamento da solução não se mostra viável por se tratar de serviços que apresentam inter-relações logísticas significativas, e a divisão desses serviços poderia resultar em atrasos e custos adicionais, devido à necessidade de coordenação entre diferentes empresas contratadas. Portanto, a solução como um todo será contratada de uma única empresa, com o objetivo de garantir a eficiência, a economia e a qualidade da execução dos serviços.

Desta feita, justifica-se o não parcelamento da solução por ser a solução mais satisfatória e conveniente do ponto de vista da eficiência técnica, haja vista que o gerenciamento dos serviços permanecerá sempre a cargo de um único contratado, resultando num maior nível de controle da execução dos serviços por parte da administração, concentrando a responsabilidade dos serviços e garantia dos resultados numa única pessoa jurídica.

Diante da análise técnica e operacional, conclui-se que o parcelamento da contratação da solução não é viável, considerando que a integração das funcionalidades do software é essencial para a eficiência e eficácia dos processos administrativos. A aquisição de uma solução unificada garante a padronização dos procedimentos, evita problemas de compatibilidade entre módulos distintos e reduz custos associados à gestão fragmentada de contratos.

Assim, a abordagem integrada proporciona uma melhor coordenação das atividades, evita redundâncias e falhas de comunicação, e assegura a continuidade e a qualidade dos serviços prestados. Além disso, a contratação em formato único representa a melhor alternativa para atender às demandas do município, assegurando maior eficiência operacional, economicidade e conformidade com os princípios legais que regem a Administração Pública.

13. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO – OBJETO TÉCNICO

A presente contratação contempla o atendimento integral das necessidades da Secretaria Municipal de Educação por meio da aquisição de materiais gráficos, especificamente diários de planejamento pedagógico, destinados ao uso dos profissionais da rede municipal de ensino. O objeto técnico aqui descrito visa apresentar, de forma clara e estruturada, o conjunto de características, funcionalidades e requisitos que compõem a solução como um todo, garantindo que o material fornecido seja capaz de atender às demandas pedagógicas, administrativas e operacionais relacionadas ao planejamento, à execução e ao registro das atividades educacionais.

Diante do exposto, a solução descrita consolida todos os elementos técnicos necessários para garantir que os diários de planejamento pedagógico atendam plenamente às demandas da Secretaria Municipal de Educação. A definição clara das características, funcionalidades e requisitos assegura que o objeto contratado seja adequado ao uso pedagógico, padronizado em toda a rede municipal e capaz de proporcionar melhor organização, registro e acompanhamento das práticas educativas. Assim, a solução proposta apresenta-se tecnicamente adequada, viável e alinhada ao interesse público, demonstrando de forma conclusiva a compatibilidade do objeto com as necessidades identificadas pela administração.

14. BENEFÍCIOS A SEREM ALCANÇADOS

A aquisição dos diários de planejamento pedagógico tem como finalidade promover melhorias significativas na organização, no acompanhamento e na execução das atividades educacionais desenvolvidas pela rede municipal de ensino.

A identificação dos benefícios gerais e específicos associados à presente contratação permite demonstrar de forma objetiva as vantagens que serão proporcionadas aos profissionais da educação, às unidades escolares e à gestão pública como um todo.

Essa análise evidencia o impacto positivo da solução proposta, reforçando sua relevância para a otimização dos processos pedagógicos e administrativos e para o aprimoramento da qualidade do ensino oferecido à comunidade escolar.

A disponibilização dos diários de planejamento pedagógico proporciona uma série de benefícios que abrangem tanto a esfera geral da gestão educacional quanto aspectos específicos relacionados ao trabalho pedagógico dos profissionais da rede municipal.

No âmbito dos benefícios gerais, destaca-se a padronização dos instrumentos de registro e planejamento utilizados em todas as unidades escolares, contribuindo para maior organização e uniformidade nos processos educacionais.

Essa padronização facilita o acompanhamento das ações pedagógicas pela Secretaria Municipal de Educação, permitindo uma gestão mais eficiente, transparente e alinhada às diretrizes institucionais.

Além disso, a aquisição centralizada gera ganhos de economicidade e racionalização de recursos, assegurando melhor custo-benefício e otimização dos processos administrativos.

Quanto aos benefícios específicos, observa-se que os diários auxiliam diretamente os professores no planejamento diário de suas atividades, na definição de metas de ensino, na seleção de estratégias pedagógicas e na avaliação contínua do desempenho dos estudantes.

O uso sistematizado desse instrumento fortalece a organização das práticas docentes, apoia a elaboração de registros detalhados e favorece o acompanhamento individualizado das turmas.

Consequentemente, os profissionais passam a dispor de melhores condições de trabalho, o que contribui para o aprimoramento das práticas pedagógicas e para a melhoria dos resultados educacionais.

Assim, os benefícios decorrentes da contratação abrangem desde melhorias estruturais na gestão e nos procedimentos administrativos até impactos diretos na qualidade do planejamento e da execução das atividades pedagógicas.

Em resumo, esses benefícios evidenciam a relevância da contratação, pois não apenas atendem às necessidades imediatas, mas também geram resultados significativos a longo prazo. A combinação de benefícios gerais e específicos reforça a importância de processos de contratação planejados, capazes de suprir as demandas atuais e, ao mesmo tempo, assegurar a implementação de soluções sustentáveis, eficientes e economicamente vantajosas no longo prazo.

15. DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

A aquisição dos diários de planejamento pedagógico possibilitará resultados expressivos para a rede municipal de ensino, especialmente no que se refere à melhoria do acompanhamento pedagógico, ao aumento da eficiência administrativa e ao fortalecimento das práticas educacionais.

A utilização padronizada desses materiais tende a aprimorar a organização das ações docentes, permitindo registros mais completos, estruturados e coerentes com as diretrizes pedagógicas estabelecidas pela Secretaria Municipal de Educação.

Espera-se, ainda, que a sistematização do planejamento e da avaliação das atividades escolares favoreça a identificação precoce de dificuldades, contribuindo para intervenções pedagógicas mais eficazes e alinhadas às necessidades dos estudantes.

Esse aprimoramento dos processos internos também reflete em ganhos institucionais, como maior controle administrativo, melhor monitoramento das políticas educacionais e maior capacidade de análise de dados relacionados à prática docente.

Diante das projeções apresentadas, tais melhorias convergem para a elevação da qualidade do ensino, o fortalecimento da gestão educacional e a otimização do uso de recursos públicos. Assim, os resultados projetados demonstram que a contratação gera impactos positivos que ultrapassam o atendimento imediato, consolidando avanços permanentes no desempenho pedagógico e na eficiência dos serviços educacionais prestados à comunidade.

Diante do exposto, verifica-se que os resultados esperados com a contratação são amplamente favoráveis e alinhados às diretrizes de melhoria contínua da gestão educacional. A padronização do planejamento docente, o fortalecimento dos registros pedagógicos e a maior capacidade de monitoramento das práticas escolares constituem avanços que impactam diretamente a eficiência administrativa e a qualidade do ensino.

Assim, evidencia-se que a presente aquisição não apenas atende às necessidades atuais, mas também promove efeitos duradouros, contribuindo para o desenvolvimento sustentável da rede municipal de educação e para a oferta de serviços educacionais mais organizados, eficazes e orientados ao interesse público.

16. PROVIDÊNCIA A SEREM ADOTADAS ANTES DA CONTRATAÇÃO

Para a contratação pretendida não haverá necessidade de providências prévias no âmbito da Administração. Entretanto, o gestor e o fiscal de contrato deverão ser formalmente cientificados, da indicação e das respectivas atribuições.

17. CONTRATAÇÕES CORRELATAS

Não há contratações correlatas para o objeto deste Estudo Técnico Preliminar - ETP.

18. GERENCIAMENTO DE RISCOS

Análise de Risco:

Essa análise permite a identificação, avaliação e gerenciamento dos riscos que possam comprometer o sucesso da contratação e da gestão contratual. Para cada risco identificado, define-se: **i.** a probabilidade de ocorrência dos eventos; **ii.** os possíveis danos potenciais; **iii.** possíveis ações preventivas e contingências; e **iv.** identificação de responsáveis por ação.

A tabela a seguir apresenta uma síntese dos riscos de planejamento e de gestão dos serviços identificados e classificados neste documento:

Risco 1 - Estimativa dos valores em desacordo com os preços praticados no mercado	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Médio
Dano:	Certame deserto ou item fracassado.
Ação preventiva:	➢ Obter os valores dos contratos fechados nas licitações; ➢ Coletar preços de mercado para os produtos ou serviços licitados, o que pode ser feito através de cotações, preços públicos disponíveis, sites de comparação de preços; ➢ Comparar os valores licitados com os preços de mercado; ➢ Identificar variações significativas. Por exemplo, se os valores licitados são muito superiores ou inferiores aos preços de mercado; ➢ Estabelecer uma cesta de preços aceitáveis na pesquisa de preços da licitação; ➢ Realizar a média dos orçamentos estabelecendo o valor estimado para ser licitado, segundo e entendimento do TCU, no acórdão n.º 3068/2010-Plenário, afirmou que "o preço de mercado é mais bem representado pela média ou mediana uma vez que constituem medidas de tendência central e, dessa forma, representam de uma forma mais robusta os preços praticados no mercado".
Ação de contingência:	➢ Retornar o processo para a fase preparatória; ➢ Documentar todas as variações identificadas; ➢ Elaborar um relatório detalhado descrevendo as discrepâncias e possíveis razões (superfaturamento, subavaliação, falta de competitividade, etc.); ➢ Sugerir ações para corrigir os valores em desacordo.

Risco 2 - Questionamentos excessivos	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Baixo
Dano:	➢ Aumento de Custos: Cada questionamento requer tempo e recursos para ser respondido, o que pode aumentar os custos administrativos; ➢ Multas e Penalidades: Ilegalidades podem resultar em multas ou penalidades previstas em Lei; ➢ Perda de Oportunidades: Ilegalidades podem fazer com que projetos importantes sejam adiados ou cancelados; ➢ Perda de Credibilidade: Um processo de licitação marcado por muitos questionamentos e atrasos pode levar à perda de confiança por parte dos fornecedores e do público; ➢ Conflitos Administrativos: Questionamentos podem revelar ambiguidades nos Editais e Contratos que resultam em disputas e renegociações; ➢ Litígios: Questionamentos podem escalar para disputas legais, resultando em processos judiciais que consomem tempo e recursos.
Ação preventiva:	➢ Edital Claro e Completo: Assegurar que todos os documentos de licitação sejam claros, detalhados e abrangentes; ➢ Análise de Riscos: Identificar possíveis áreas de questionamento e preparar respostas antecipadamente; ➢ Treinamento para Equipes: Capacitar a equipe responsável pela elaboração e gestão das licitações; ➢ Análise de Feedback: Recolher e analisar feedback dos participantes após cada licitação para identificar áreas de melhoria; ➢ Revisão Contínua: Revisar e atualizar continuamente os processos de licitação com base em experiências passadas e melhores práticas; ➢ Sessões de Esclarecimento: Realizar sessões de esclarecimento antes do prazo de submissão de propostas para abordar dúvidas; ➢ Portal de Transparência: Usar plataformas online para disponibilizar informações e respostas a questionamentos de forma pública e acessível.
Ação de contingência:	➢ Inclusão de Cláusulas Específicas: Incluir cláusulas que abordem explicitamente como serão tratados os questionamentos e prazos para respostas. ➢ Formação da Equipe: Designar uma equipe específica para responder rapidamente a questionamentos e resolver problemas que surgirem; ➢ Análise Jurídica: Realizar uma análise jurídica completa dos documentos de licitação para garantir conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis.

Risco 3 - Contratação deserta ou com tem fracassado	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Médio
Dano:	➢ Atrasos em Projetos: Uma contratação deserta ou fracassada pode causar atrasos significativos em projetos públicos, como obras de infraestrutura, fornecimento de serviços essenciais, ou aquisição de bens. Isso pode impactar negativamente a eficiência e a eficácia da administração pública; ➢ Aumento de Custos: Com o fracasso de uma licitação, pode ser necessário iniciar um novo processo licitatório, o que gera custos administrativos adicionais. Além disso, a necessidade de ajustar os termos do edital para atrair mais propostas pode resultar em preços mais altos; ➢ Perda de Credibilidade: Repetidos fracassos em processos licitatórios podem afetar a credibilidade da administração pública perante os fornecedores e a população, gerando desconfiança sobre a capacidade de gestão dos recursos públicos.
Ação preventiva:	➢ Estudo de Mercado: Conduzir uma pesquisa de mercado para entender a capacidade dos fornecedores, os preços praticados e as especificações técnicas mais comuns. Isso ajuda a ajustar o edital de forma que seja atraente para os fornecedores; ➢ Especificações Claras e Realistas: Definir especificações técnicas claras, objetivas e realistas, que possam ser atendidas pelos fornecedores. Evitar exigências desnecessárias que possam restringir a participação; ➢ Cesta de preços: Estabelecer um orçamento compatível com os preços de mercado, evitando subestimar os custos envolvidos; ➢ Prazo Adequado: Definir prazos razoáveis para a entrega de propostas e execução dos contratos, permitindo que os fornecedores tenham tempo suficiente para se preparar; ➢ Divulgação Adequada: Garantir ampla divulgação dos editais de licitação, utilizando diversos canais de comunicação para alcançar um maior número de fornecedores; ➢ Uso de Plataformas Digitais: Utilizar plataformas digitais de licitação para facilitar a participação dos fornecedores e aumentar a transparência do processo.
Ação de contingência:	➢ Análise de Causas: Identificar rapidamente as causas que levaram ao fracasso ou deserto da licitação. Pode envolver consultas com potenciais fornecedores, análise das propostas desclassificadas e revisão das especificações do edital. ➢ Comunicação Interna: Informar todos os envolvidos internamente sobre o fracasso da licitação e as ações de contingência a serem tomadas. ➢ Revisão e Ajuste do Edital: Baseado na análise, ajustar as especificações técnicas, condições de participação, prazos e

	estimativas de custo para torná-las mais atrativas e viáveis para os fornecedores. ➢ Reabertura da Licitação: Se as alterações necessárias forem mínimas, considerar a reabertura da licitação com os ajustes necessários. ➢ Nova Licitação: Caso as mudanças sejam substanciais, preparar e lançar uma nova licitação, garantindo que os problemas anteriores tenham sido resolvidos. ➢ Contratação Direta: Em casos de urgência ou emergência, onde a continuidade do serviço é crítica, a legislação permite a contratação direta de fornecedores. Isso deve ser feito com transparência e justificativa adequada, seguindo os regulamentos específicos para situações emergenciais.

Risco 4 - Adjudicatária se recusar a assinar o contrato	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Médio
Dano:	➢ Perda de Oportunidade: A Administração Pública pode perder a oportunidade de realizar uma aquisição, avançar com o projeto ou serviço que estava planejado, o que pode resultar em atrasos ou interrupções significativas; ➢ Custos Adicionais: Pode haver custos adicionais incorridos pela entidade, como custos administrativos para lidar com a situação, custos de reabertura do processo de licitação e potencialmente custos legais se medidas legais forem necessárias.
Ação preventiva:	➢ Comunicação Clara e Documentada: Desde o momento da adjudicação até a assinatura do contrato, é importante manter uma comunicação clara e documentada com a adjudicatária. Isso inclui confirmar por escrito os prazos e as expectativas para a assinatura do contrato; ➢ Cláusulas Contratuais Claras: Garantir que o contrato de licitação contenha cláusulas claras sobre os prazos e as consequências de não cumprimento, incluindo penalidades por atraso na assinatura ou não cumprimento dos termos; ➢ Monitoramento Proativo: Monitorar de perto o progresso da adjudicatária em relação à assinatura do contrato, seguindo os prazos estabelecidos e agindo imediatamente se houver sinais de hesitação ou recusa em assinar; ➢ Notificações Formais: Se a adjudicatária não cumprir os prazos acordados ou indicar claramente que não pretende assinar o contrato, enviar notificações formais por escrito solicitando esclarecimentos e estabelecendo consequências claras caso não haja uma resposta satisfatória; ➢ Penalidades Contratuais**:** Estabelecer cláusulas que especificam penalidades monetárias por atraso na assinatura do contrato ou por

	não cumprimento dos termos acordados. Essas penalidades são geralmente estipuladas como uma porcentagem do valor total do contrato ou de um valor fixo por dia de atraso.
Ação de contingência:	➢ Possíveis Penalidades Contratuais: Aplicar penalidades ou multas se a parte adjudicatária não cumprir com suas obrigações contratuais, como assinar o contrato dentro de um prazo específico após a adjudicação; ➢ Reabertura da Licitação: A Administração Pública pode optar por reabrir o processo de licitação se a adjudicatária se recusar a assinar o contrato. Isso geralmente ocorre para selecionar uma nova adjudicatária que esteja disposta a cumprir os termos do contrato; ➢ Responsabilidade por Custos e Danos: A adjudicatária que se recusa a assinar o contrato pode ser responsabilizada por custos adicionais incorridos pela entidade que realizou a licitação, como custos administrativos adicionais ou custos relacionados à reabertura do processo de licitação; ➢ Medidas Administrativas: Impedimento de Contratar com a Administração: A empresa adjudicatária que se recusa a assinar o contrato pode ser impedida de participar de novas licitações por um período determinado. Inidoneidade: Em casos mais graves, a empresa pode ser declarada inidônea para contratar com a administração pública por um período determinado, o que implica na proibição de participar de licitações e de contratar com o poder público. ➢ Medidas Legais: Dependendo da gravidade da recusa e das circunstâncias envolvidas, a entidade que realizou a licitação pode buscar medidas legais para buscar reparação pelos danos sofridos, como perdas financeiras decorrentes da recusa em assinar o contrato. ➢ Chamada da Segunda Colocada: Em alguns casos, a administração pode chamar a próxima colocada na licitação para assumir a posição da empresa que se recusou a assinar o contrato.

Risco 5 - Incapacidade da empresa vencedora em executar o contrato	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Alto
Dano:	➢ Atrasos na execução do projeto: Se a empresa não consegue cumprir os prazos estabelecidos no contrato, isso pode resultar em atrasos significativos na entrega do serviço ou produto contratado, afetando os cronogramas planejados; ➢ Prejuízos financeiros: Os custos adicionais para corrigir os problemas causados pela empresa incapaz de executar o contrato podem ser significativos. Isso inclui custos de retrabalho, multas contratuais e até mesmo a necessidade de realizar uma nova licitação.

Ação preventiva:	➢ Análise rigorosa durante a fase de habilitação: Durante o processo de licitação, realizar uma análise detalhada da capacidade técnica, financeira e operacional dos concorrentes. Isso pode envolver a verificação de experiências anteriores, capacidade financeira com base em demonstrações contábeis atualizadas, e capacidade operacional com base em recursos humanos e infraestrutura disponível; ➢ Exigência de garantias ou cauções: Em certos casos, pode ser prudente exigir que a empresa vencedora forneça garantias ou cauções que assegurem sua capacidade de cumprir com as obrigações contratuais. Isso pode incluir garantias bancárias, seguros ou outras formas de garantia financeira. ➢ Monitoramento contínuo durante a execução do contrato: Após a adjudicação do contrato, é importante monitorar continuamente o desempenho da empresa contratada. Isso pode envolver relatórios periódicos, visitas de acompanhamento no local, e avaliação do cumprimento dos prazos e qualidade dos serviços prestados. ➢ Cláusulas contratuais robustas: Incluir cláusulas contratuais que prevejam medidas claras em caso de descumprimento ou incapacidade da empresa contratada. Isso pode incluir penalidades por atrasos, rescisão contratual e procedimentos para substituição da empresa contratada. ➢ Notificações Formais: Se a contratada não cumprir os prazos acordados ou indicar claramente que não pretende realizar as entregas ou fornecimentos, enviar notificações formais por escrito solicitando esclarecimentos e estabelecendo consequências claras caso não haja uma resposta satisfatória; ➢ Penalidades Contratuais: Estabelecer cláusulas que especificam penalidades monetárias por atraso por não cumprimento dos termos acordados. Essas penalidades são geralmente estipuladas como uma porcentagem do valor total do contrato ou de um valor fixo por dia de atraso.
Ação de contingência:	➢ Revisão imediata da situação: Assim que surgirem indícios de que a empresa vencedora não conseguirá cumprir suas obrigações contratuais, é fundamental realizar uma revisão detalhada da situação. Isso pode envolver uma análise das razões para a incapacidade e a avaliação dos impactos potenciais no projeto; ➢ Ativação de garantias ou cauções: Se houver garantias ou cauções previstas no contrato, considerar a ativação desses mecanismos para mitigar os prejuízos financeiros decorrentes da incapacidade da empresa contratada; ➢ Procedimentos legais: Consultar a equipe jurídica para entender os direitos e responsabilidades contratuais envolvidos. Isso pode incluir a aplicação de penalidades contratuais, a rescisão do contrato ou a busca por medidas judiciais caso necessário; ➢ Rescisão de contrato: É uma medida drástica, mas às vezes necessária, quando uma empresa vencedora de licitação não

	consegue cumprir com suas obrigações contratuais; ➢ Chamada da Segunda Colocada: Em alguns casos, a administração pode chamar a próxima colocada na licitação para assumir a posição da empresa que se recusou a assinar o contrato.

Risco 6 - Prestação de serviços ou produtos de baixa qualidade	
Probabilidade:	Baixa
Impacto:	Alto
Dano:	➢ Danos financeiros: Custos adicionais incorridos para corrigir ou substituir os serviços ou produtos defeituosos; ➢ Danos operacionais: Interrupções ou atrasos nas operações devido aos problemas com os serviços ou produtos fornecidos.
Ação preventiva:	➢ Especificação clara de requisitos: Elaborar especificações detalhadas e claras dos serviços ou produtos que serão contratados, incluindo padrões de qualidade, prazos de entrega, e critérios de aceitação. ➢ Acionar cláusulas contratuais: Verificar se o contrato de licitação possui cláusulas que abordam penalidades por falhas na qualidade dos serviços ou produtos. Essas cláusulas podem incluir multas, descontos nos pagamentos ou até mesmo rescisão do contrato, dependendo da gravidade das falhas. ➢ Comunicação eficaz: Manter uma comunicação aberta e regular com o fornecedor, abordando prontamente quaisquer problemas ou preocupações relacionados à qualidade dos serviços ou produtos entregues. ➢ Monitoramento Contínuo: Monitorar continuamente a execução do contrato para detectar precocemente quaisquer sinais de problemas. ➢ Avaliação de desempenho: Realizar avaliações periódicas do desempenho dos fornecedores com base nos critérios de qualidade e cumprimento contratual, incentivando a melhoria contínua.
Ação de contingência:	➢ Avaliação dos impactos: Avaliar o impacto das deficiências na operação ou nos resultados esperados. Isso pode incluir custos adicionais incorridos para corrigir os problemas ou perda de eficiência operacional; ➢ Notificação formal: Comunicar oficialmente a parte contratada sobre as questões de qualidade identificadas, por escrito, destacando as cláusulas contratuais pertinentes que estabelecem os padrões de qualidade esperados; ➢ Consideração legal: Se as tentativas de resolução amigável não forem bem-sucedidas, considere consultar um advogado especializado em contratos e licitações para avaliar suas opções legais, como iniciar procedimentos de disputa ou buscar reparação por meio de medidas legais. ➢ Procedimentos legais: Consultar a equipe jurídica para entender os direitos e responsabilidades contratuais envolvidos. Isso pode

	incluir a aplicação de penalidades contratuais, a rescisão do contrato ou a busca por medidas judiciais caso necessário; ➢ Rescisão de contrato: É uma medida drástica, mas às vezes necessária, quando uma empresa vencedora de licitação não consegue cumprir com suas obrigações contratuais; ➢ Chamada da Segunda Colocada: Em alguns casos, a administração pode chamar a próxima colocada na licitação para assumir a posição da empresa que se recusou a assinar o contrato.

19. AVALIAÇÃO QUALITATIVA DOS RISCOS

A seguir encontra-se a matriz de avaliação qualitativa dos riscos identificados.

Impacto	**Probabilidade**			
	Sem impacto	**Baixa**	**Médio**	**Alto**
Baixo		Risco 2		
Médio		Risco 1, 3 e 4		
Alto		Riscos 5 e 6		

20. IMPACTO AMBIENTAL

A licitação sustentável é uma solução para integrar considerações ambientais e sociais em todos os estágios do processo da compra e contratação dos agentes públicos com o objetivo de reduzir impactos à saúde humana, ao meio ambiente e aos direitos humanos.

Permite, dessa forma, o atendimento das necessidades específicas dos consumidores finais por meio da compra do produto que oferece o maior número de benefícios para o ambiente e a sociedade.

As contratações públicas sustentáveis previstas na Lei n.º 14.133/2021 têm relação com o ODS 12 – "*Assegurar padrões de produção e consumo sustentáveis*", em sua meta nº 7, que é a de "*promover práticas de compras públicas sustentáveis, de acordo com as políticas e prioridades nacionais.*" (Guia Nacional de Contrações Sustentáveis. 4ª Edição. Distrito Federal. 2021).

Portanto, em detrimento dos regulamentos em vigor, devem para a execução dos serviços seguir elementos de baixo impacto ambiental, em especial de:

i. Atender aos limites máximos de ruídos fixados na Resolução CONAMA N° 1, de 11/02/1993 e legislação correlata;

ii. Atender aos limites máximos de emissão de poluentes provenientes do escapamento fixados no âmbito do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores – PROCONVE, conforme Resolução CONAMA N° 18, de 06/05/1986, e legislação correlata;

iii. Atender, no que couber, à Resolução CONATRAN Nº 402, de 26/04/2012, e suas alterações, em relação às características de acessibilidade, e,

iv. Adotar mecanismos e procedimentos de uso racional de água e energia elétrica e utilização de produtos de limpeza e conservação que obedeçam às classificações e especificações determinadas pela ANVISA, conforme estabelece o Decreto Nº 2.830-R de 19/08/2011.

A aquisição de agendas destinadas aos professores poderá ocasionar impactos ambientais relacionados principalmente ao consumo de papel, à utilização de matérias-primas na fabricação dos produtos, ao uso de tintas e outros insumos gráficos, bem como à geração de resíduos decorrentes das embalagens e do descarte dos materiais após o término de sua vida útil.

Entre os principais impactos, destaca-se o consumo de recursos naturais empregados na produção do papel, especialmente aqueles provenientes da exploração de recursos florestais, além do consumo de água e energia durante os processos industriais. Também podem ocorrer impactos relacionados à emissão de poluentes no processo de fabricação e transporte dos materiais.

Como medidas para minimizar esses impactos, deverão ser priorizados, sempre que possível e economicamente viável, produtos fabricados com papel proveniente de fontes responsáveis ou com certificação ambiental, além de materiais que apresentem qualidade e durabilidade adequadas, evitando substituições prematuras. Recomenda-se, ainda, que as embalagens sejam reduzidas ao mínimo necessário e que os resíduos gerados sejam destinados adequadamente, observando-se as práticas de reutilização e reciclagem.

Dessa forma, embora a contratação apresente impactos ambientais inerentes à fabricação e ao descarte dos materiais, estes podem ser considerados de baixa magnitude, desde que adotadas medidas de sustentabilidade e destinação ambientalmente adequada dos resíduos, em consonância com o princípio do desenvolvimento nacional sustentável previsto na Lei Federal nº 14.133/2021.

Destarte, será de responsabilidade da empresa integrar aspectos socioambientais em todas as fases do serviço, com o objetivo de reduzir impactos negativos sobre o meio ambiente e, consequentemente, proteger os direitos humanos. Quanto às obrigações da

Secretaria solicitante, cabe o uso responsável do material adquirido, bem como o adequado destino dos resíduos gerados.

No que diz respeito às obrigações da secretaria solicitante, o mesmo deve proceder o uso responsável do material adquirido, assim como dar destino adequado aos resíduos gerados.

Esta municipalidade consta algumas práticas de gestão adequadas de resíduos, incluindo a separação e a destinação correta dos materiais descartados, no qual é fundamental para reduzir o impacto ambiental.

Infere se, portanto que a contratação do objeto deste Estudo Técnico Preliminar se considerado viável, não gerará impactos ambientais.

21. DECLARAÇÃO DE VIABILIDADE OU NÃO DA SOLUÇÃO - CONCLUSÃO

Pelo exposto, o presente Estudo Técnico Preliminar evidencia a forma de contratação que maximiza a probabilidade do alcance dos resultados pretendidos com a mitigação dos riscos e observância dos princípios da economicidade, eficácia e eficiência, evitando assim os transtornos provenientes de uma contratação sem análise prévia de atendimento às exigências aqui estipuladas.

Considerando, que os requisitos da fase de planejamento do estudo técnico preliminar foram objetivamente definidos e a solução encontrada mostra-se adequada para o atendimento da necessidade, resta demonstrada a viabilidade da contratação, na forma identificada neste instrumento.

Não havendo impedimentos ou vícios e constatada a necessidade e conveniência da presente contratação, declarasse-se o Presente Estudo Técnico Preliminar como viável.

Borrazópolis/PR, 06 de novembro de 2026.

Cleide da Silva Michelim
Secretária Municipal de Educação