

MUNICIPIO DE COCAL DO SUL -SC
ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR**Data:** 29 de julho de 2024**De:** EVERTON FRASSON FRAGNANI**Para:** Departamento de Compras.**1 - Prioridade** ☒ Normal ☐ Urgente - Motivo:**2 – Requisitante:**

- ☐ Gabinete do Prefeito
- ☐ Secretaria Municipal de Gestão Administrativa, Fazendária e Planejamento
- ☐ Secretaria Municipal de Saúde
- ☒ Secretaria Municipal de Educação
- ☐ Secretaria Municipal de Infraestrutura e Desenvolvimento Rural
- ☐ Secretaria Municipal de Assistência Social
- ☐ Gerência Executiva Municipal de Cultura e Turismo
- ☐ SAMAE
- ☐ Diretoria de Meio Ambiente
- ☐ Autarquia Municipal de Desporto

3 – Proveniente de:☐ Recurso Próprio ☐ Convênio ☐ outros Código da Dotação:**4– Objeto:**☐ Materiais/Bens ☐ Serviço ☒ Obra/Serviço de Engenharia**5 – Valor Global: R\$86.344,11****6 – Prazo de Execução: 60 dd****7 – Modalidade de Licitação:**

☐ Pregão ☒ Concorrência ☐ Registro Preço ☐ Credenciamento

☐ Leilão ☐ Inexigibilidade ☐ Dispensa ☐ Concurso

☐ Diálogo Competitivo

8 – POSICIONAMENTO CONCLUSIVO

Com base nas informações do ETP, entendemos necessária e viável a contratação.

(Carimbo e assinatura)

1. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE: {descrição do problema a ser resolvido} Necessidade de proteção contra intempéries para os estudantes da escola José Perucchi											
2. LEVANTAMENTO DE MERCADO E JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TIPO DE SOLUÇÃO A CONTRATAR: {identificar quais soluções existentes no mercado atendem a necessidade da Administração para solução do problema, passando então a demonstrar que o tipo de solução escolhido, com base no levantamento de mercado, é o que mais se aproxima dos resultados pretendidos, levando-se em conta aspectos de economicidade, eficácia, eficiência e padronização} Orçamento global da obra baseado nos índices SINAPI data-base 05/2024. Materiais comumente usados para solução de cobertura.											
3. DEFINIÇÃO DO OBJETO: {descrição de modo conciso, mas completo, do que a Administração deseja contratar}											
<table border="1"><thead><tr><th>Item</th><th>Especificação</th><th>Un</th><th>Quant.</th></tr></thead><tbody><tr><td>01</td><td>construção das coberturas metálicas de acesso as salas de aula e quadra poliesportiva e construção de mureta de proteção no perímetro da quadra poliesportiva</td><td>M²</td><td>196,91</td></tr></tbody></table>				Item	Especificação	Un	Quant.	01	construção das coberturas metálicas de acesso as salas de aula e quadra poliesportiva e construção de mureta de proteção no perímetro da quadra poliesportiva	M ²	196,91
Item	Especificação	Un	Quant.								
01	construção das coberturas metálicas de acesso as salas de aula e quadra poliesportiva e construção de mureta de proteção no perímetro da quadra poliesportiva	M ²	196,91								
4. RELAÇÃO ENTRE A DEMANDA PREVISTA E A QUANTIDADE DE CADA ITEM: {justificativa das quantidades dos itens da solução a contratar. Definir e documentar o método para a estimativa das quantidades a serem contratadas; utilizar informações das contratações anteriores, se for o caso; incluir nos autos as memórias de cálculo e os documentos que lhe dão suporte.}											
5. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO: {requisitos que a solução contratada deverá atender, incluindo os requisitos mínimos de qualidade, de modo a possibilitar a seleção da proposta mais vantajosa mediante competição, e ainda, prever prazos e local de entrega}											
6. ESTIMATIVAS PRELIMINARES DOS PREÇOS: (calculada na forma estabelecida no art. 23 da Lei n.º 13.144/2021) {estimativas preliminares dos preços dos itens a contratar feitas com base no levantamento de mercado, no intuito de apoiar a análise de viabilidade da contratação, em especial com respeito à relação de custo-benefício da contratação. Incluir nos autos as memórias de cálculo da estimativa de preços ou dos preços referenciais e documentos de suporte}											
7. JUSTIFICATIVAS PARA O PARCELAMENTO OU NÃO DA SOLUÇÃO: {a decisão de dividir ou não a solução em parcelas precisa ser justificada. O parcelamento da solução refere-se à licitação realizada por item, sempre que o objeto for divisível, não haja prejuízo da solução, permita ampla participação de licitantes. A solução deve ser parcelada quando a resposta a todas as perguntas a seguir for positiva: - É tecnicamente viável dividir a solução? - É economicamente viável dividir a solução? - Não há perda de escala ao dividir a											