# GUIA DE PREENCHIMENTO – ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR SERVIÇOS CONTINUADO

# SEÇÃO INFORMAÇÕES BÁSICAS

# Campo 1: Informações Básicas

Na abertura desta seção, deve-se inserir as informações gerais básicas do processo de licitação e outras informações que o responsável pelo preenchimento julgue pertinente.

Na tela deste campo, no caso de uso da ferramenta ETP Digital, selecione a **Categoria do objeto** e informe o **nº do Processo Administrativo**.

As seguintes informações já vêm automaticamente preenchidas: **Número do Estudo Técnico Preliminar**, **Editado por** (nome do usuário que acessou a ferramenta).

# Campo 2: Introdução (criar o campo)

Após a inclusão dos dados iniciais, deve-se elaborar uma pequena introdução para explicar ao leitor sobre o que se trata o documento, o objeto pretendido e os objetivos do órgão com a contratação.

**Exemplo de Preenchimento**

O presente Estudo Técnico Preliminar – ETP trata da contratação de <descrição simplificada do objeto> a ser realizada pelo <nome do órgão/entidade>.

Entende-se <descrição simplificada do objeto> como aqueles necessários para <descrição dos principais objetivos da contratação>.

Tendo em vista o <descrição dos desafios da contratação e os problemas que se espera resolver com o ETP>.

# SEÇÃO NECESSIDADE

A integralidade desta seção poderá ser importada do Documento de Formalização de Demanda, devendo conter a descrição da necessidade, a área requisitante e os requisitos da contratação.

**Campo 3: Descrição da necessidade**

O órgão demandante deve descrever a necessidade da contratação, evidenciando o problema identificado e a real necessidade que ele gera, bem como o que se almeja alcançar com a contratação.

**Campo 4: Área Requisitante**

Informar o nome do(s) órgão(s), setor(es) ou área(s) que solicitou(aram) a contratação.

**Campo 5: Descrição dos Requisitos da Contratação**

Especificar quais são os requisitos indispensáveis de que o objeto a adquirir/contratar deve dispor para atender à demanda, incluindo padrões mínimos de qualidade, de forma a permitir a seleção da proposta mais vantajosa. Incluir critérios e práticas de sustentabilidade que devem ser veiculados como especificações técnicas do objeto ou como obrigação da contratada. Em caso do não preenchimento deste campo, devem ser apresentadas as devidas justificativas.

# SEÇÃO SOLUÇÃO

Depois que o embasamento da solução a ser licitada já estiver estabelecido, será o momento de definir com clareza o objeto a ser licitado.

Deste ponto em diante, as informações das seções e tópicos terão o papel de instruir as próximas etapas do processo licitatório, sobretudo o preenchimento do Termo de Referência e Edital.

**Campo 6: Levantamento de Mercado**

Entrar em contato diretamente com o mercado fornecedor para esclarecer dúvidas pode resolver a maioria das dificuldades enfrentadas num processo licitatório.

Após a realização do *benchmarking*, a Equipe de Planejamento possuirá algum entendimento sobre o funcionamento do mercado e quais empresas são as mais importantes.

Pode-se buscar referências nas listas das empresas contratadas por outros órgãos ou em órgãos reguladores, conselhos de classe, associações ou sindicatos.

No Portal de Compras do Estado do Rio de Janeiro e no Painel de Preços do Governo Federal é possível pesquisar quais são os fornecedores cadastrados para fornecimento por tipo de serviço ou material.

Na internet, é possível obter diversos artigos acadêmicos ou profissionais com exemplos dos modelos de contratação mais eficientes.

Outra prática interessante é a de enviar Pedidos de Informação (Request for Information - RFI) para as principais empresas, solicitando informações sobre as soluções disponíveis e perguntando se teriam interesse em contratar com o órgão - para avaliar as chances de haver competição numa eventual licitação.

**Exemplo de Preenchimento**

Em pesquisa na internet, descobriu-se que o mercado de <descrição simplificada do objeto> existem <descrever achados da pesquisa>.

Já na consulta das informações disponíveis no site do <nome do órgão regulador, conselho, sindicato…>, compreendeu-se que <descrever achados da pesquisa>.

Da leitura da norma n° xx/aaaa observou-se que <descrever principais pontos abordados pela norma>.

Para aprimorar nossa compreensão do mercado, enviamos pedidos de informação para xx empresas que fornecem soluções similares ao que se pretende nesta contratação e recebemos xx respostas. Concluímos que <descrever achados da análise das respostas das empresas>. Além disso, das xx que responderam, xx sinalizaram que possuem interesse em participar de um eventual pregão eletrônico.

**Campo 7: Descrição da solução como um todo**

Definir a descrição da solução como um todo, inclusive das exigências relacionadas à manutenção e à assistência técnica, quando for o caso, acompanhada das justificativas técnica e econômica da escolha do tipo de solução.

**Campo 8: Estimativa das Quantidades a serem Contratadas**

Nesta seção deve-se estabelecer a expectativa da Equipe de Planejamento da Contratação de quantos itens deverão ser licitados para cada tipo de solução vislumbrada, e quais os respectivos preços estimados.

As quantidades poderão ser estimadas a partir da análise do histórico de utilização dos materiais e serviços ou por critérios técnicos estabelecidos junto ao setor demandante.

As estimativas das quantidades para a contratação deverão ser acompanhadas das memórias de cálculo e dos documentos que lhes dão suporte, que considerem interdependências com outras contratações, de modo a possibilitar economia de escala.

**Exemplo de Preenchimento**

Após análise do histórico de disponibilização de computadores, em conjunto com a setorial de informática, determinamos as quantidades apresentadas na tabela abaixo <inserir tabela com o detalhamento do quantitativo>.

**Campo 9: Estimativa do Valor da Contratação**

Os preços podem ser estimativas com base em preços encontrados em outro contrato similar pertencente a outros órgãos, em contratos anteriores do próprio órgão ou por compilação de preços encontrados na internet.

O importante dessa estimativa, que não se confunde com a etapa de Pesquisa de Preços e determinação do Orçamento Estimado da Licitação, é fornecer a todos os atores envolvidos uma perspectiva de quanto cada solução custará em reais.

Não é necessário realizar cotações com possíveis fornecedores nessa etapa, mas qualquer fonte de preço poderá ser válida para construir as estimativas.

O custo real do objeto será apurado quando da pesquisa de preços, a ser realizada em momento posterior, portanto, não há necessidade de ampla pesquisa de preços neste momento.

Ainda que não seja necessário o mesmo rigor da fase de pesquisa de preços, deve-se registrar o método utilizado para calcular cada valor, bem como indicar e comprovar as fontes de onde os preços foram retirados.

**Exemplo de Preenchimento**

Os preços do modelo de aquisição foram obtidos através da consulta a duas atas de registro de preços vigentes e uma simulação na internet <inserir referência da documentação acostada ao SEI-RJ>. Já os preços para o modelo de locação foram obtidos através de uma ata de registro de preços vigente <inserir referência da documentação acostada ao SEI-RJ>.

Ou:

Infelizmente, não foi possível encontrar preços atuais para os serviços de manutenção de computadores, nem referências para o custo de reposição dos mesmos. Ainda assim, identificamos um artigo científico dos autores A, B e C, no qual eles estimam o percentual de custo de manutenção para cada tipo de máquina, bem como o percentual do custo de reposição das mesmas <inserir referência da documentação acostada ao SEI-RJ>.

**OBS:** os valores abaixo são **fictícios**.

Solução A - Aquisição de Computadores

Parte 1 - Custo de Aquisição

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Item | Quantidade | Preço Unitário | Valor Global |
| Computador (...) | 100 computadores | R$ 2.000,00 | R$ 200.000,00 |

* o preço unitário do modelo de aquisição deverá ser pago à vista para cada máquina a ser adquirida, evitando que os fornecedores aumentem os preços por risco de não pagamento após a disponibilização.

Parte 2 – Custos de Manutenção e Reposição

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Item | Estimativa (estudo) | Valor Global (em 3 anos) |
| Manutenção - Peças | 5% do valor dos computadores a cada três anos | R$ 10.000,00 |
| Manutenção e Suporte de Hardware - Pessoal | 13% do valor dos computadores a cada três anos | 23.000,00 |
| Reposição de Máquinas Inservíveis | 2% do valor das máquinas a cada três anos | 4.000,00 |

Parte 3 – Custo Total

|  |  |
| --- | --- |
| Parte | Valor Global |
| Aquisição | R$ 200.000,00 (pagamento único) |
| Manutenção e Reposição | R$ 37.000,00 (em três anos) |
| Total | R$ 237.000,00 (em três anos) |

Solução B - Locação de Computadores

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Item | Quantidade | Preço Unitário | Prazo | Valor Global |
| Locação de computador (...) | 100 computadores | R$ 2.500,00 | 36 meses | R$ 250.000,00 |

Comparativo

|  |  |
| --- | --- |
| Solução A - Aquisição | Solução B - Locação |
| R$ 237.000,00 em três anos | 250.000,00 em três anos |

**Campo 10: Justificativa para o parcelamento ou não da Solução**

A regra a ser observada pela Administração nas licitações é a do parcelamento do objeto, mas é imprescindível que a divisão do objeto seja técnica e economicamente viável e não represente perda de economia de escala (Súmula 247 do TCU). Por ser o parcelamento a regra, deve haver justificativa quando este não for adotado.

SÚMULA Nº 247 É obrigatória a admissão da adjudicação por item e não por preço global, nos editais das licitações para a contratação de obras, serviços, compras e alienações, cujo objeto seja divisível, desde que não haja prejuízo para o conjunto ou complexo ou perda de economia de escala, tendo em vista o objetivo de propiciar a ampla participação de licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequar-se a essa divisibilidade.

**Campo 11: Contratações Correlatas e/ou Interdependentes**

Informar se há contratações que guardam relação/afinidade com o objeto da compra/contratação pretendida, sejam elas já realizadas, ou contratações futuras. Em caso do não preenchimento deste campo, devem ser apresentadas as devidas justificativas.

**Campo 12: Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento**

Demonstração do alinhamento entre a contratação e o planejamento estratégico e orçamentário do órgão ou entidade, identificando a previsão no Plano de Contratações Anual. Este campo é obrigatório.

**Campo 13: Cenário Institucional-Legal (criar campo)**

Por sua natureza abrangente, este é o tópico com a maior liberdade para preenchimento. Ainda assim é importante manter o foco sobre o objetivo do ETP: embasar a escolha da solução a ser licitada.

Precisam ser levantadas as variáveis presentes no ambiente da contratação que poderão impactá-la. Costuma-se utilizar o acrônimo PESTLE para elencar as dimensões das variáveis mais importantes, quais sejam: Política, Econômica, Social, Tecnológica, Institucional-Legal e Ambiental (o E vem de *environment*, que significa ambiente em inglês).

No geral, as variáveis que costumam impactar diretamente qualquer contratação advém da dimensão Institucional-Legal, tais como legislações, normas técnicas, entendimentos, julgados, súmulas e instruções normativas.

Não existe uma maneira certa de se elaborar a avaliação deste tópico, mas deixaremos alguns exemplos para facilitar o entendimento.

**Exemplo de Preenchimento – Combustíveis**

A seguir serão apresentadas as variáveis que esta equipe identificou como as mais relevantes para entendimento da presente contratação.

Dimensão Econômica

* Política de Preços: desde 2016, quando houve a quebra da estabilidade de preços dos combustíveis pela PETROBRAS, tornou-se impraticável assinar contratos com preços fixos para os combustíveis <incluir referência>. A prática de mercado demonstra que a melhor forma de contratação se dá através do menor taxa administrativa percentual, como observado na etapa do benchmarking. É importante destacar que até fevereiro de 2021, a PETROBRAS já havia aumentado quatro vezes o preço dos combustíveis <incluir referência>. Caso essa tendência permaneça, a expectativa é que os gastos com combustíveis aumentem para o próximo exercício.

Dimensão Tecnológica

* Pagamento por Aplicativo: durante a etapa da consulta de mercado, foi identificado que existem empresas oferecendo soluções de pagamento de combustíveis por aplicativo. Identificou-se que essas atendem aos requisitos mínimos de segurança esperados pela área demandante. Sendo assim, passamos a assumir a hipótese de que o Termo de Referência deverá permitir qualquer meio de transação que atenda aos requisitos mínimos de segurança para concluir os pagamentos <incluir referência>.

Institucional-Legal

* Decreto Estadual nº 47.525/2021: esse normativo inclui “Combustíveis Automotivos” como Categoria Estratégica da Política de Gestão Estratégica de Suprimentos. Sendo assim, deverão ser observados os procedimentos previstos nessa norma.
* Decreto Federal 9.507/18: - Dispõe sobre a execução indireta, mediante contratação, de serviços da administração pública federal direta, autárquica e fundacional e das empresas públicas e das sociedades de economia mista controladas pela União. Ainda que nossa contratação não esteja sob a regulamentação desse decreto, por ser da esfera federal, entendemos que os conceitos apresentados no normativo serão úteis para o desenho da contratação.
* Resolução ANP nº 41/2013: estabelece os critérios mínimos para a operação de revenda varejista de combustíveis. Por se tratar de norma do órgão regulador do setor, deverá ser exigido que todos os postos da rede credenciada da contratada atendam às especificações dessa Resolução.

**Campo 14: Contratações similares do órgão/entidade (criar campo)**

Caso o órgão/entidade já tenha realizado uma contratação similar à pretendida, deve-se inserir suas informações, destaques e uma análise de seus resultados.

A extensão e complexidade da análise dependerá diretamente da importância da contratação anterior para o embasamento do novo processo.

O [Portal de Compras do Estado do Rio de Janeiro](http://www.compras.rj.gov.br/) oferece as bases de dados das contratações, bem como acesso aos editais dos processos, o que constitui uma ótima fonte de informações para essa análise.

Caso se pretenda um rompimento com o modelo praticado anteriormente, é essencial destacar quais os problemas e prejuízos que esse trouxe para administração, contrapondo-os aos eventuais benefícios, ou ainda elencar as vantagens e benefícios apresentados por um novo modelo.

Já para o caso de continuidade do mesmo modelo, pode-se destacar os benefícios trazidos, sobretudo no aspecto econômico.

**Exemplo de Preenchimento**

Contrato n° xx/aaaa

* Objeto: <descrição utilizada no Edital ou Contrato>
* Fornecedor: <nome fantasia do fornecedor>
* Valor global: <valor global do contrato>
* Prazo do contrato: <prazo inicial e prazo efetivo da execução>
* Data da homologação: <dd/mm/aaaa>
* Itens licitados: <descrição dos itens que compunham o objeto>
* Valores unitários: <valor unitário de cada item, quanto mais específico, melhor>
* Destaques: <descrição de outros pontos que sejam importantes para entender a configuração do contrato>
* Análise: <avaliação dos pontos positivos e negativos do contrato, idealmente contendo uma conclusão se o modelo ainda é interessante ou não>

**Campo 15: Benchmarking: outros órgãos/entidades (criar campo)**

Uma ótima forma de compreender o funcionamento de um mercado é a de buscar contratos que contenham objetos similares. Em especial se tiverem sido licitados por órgãos públicos de referência, como Advocacia Geral da União - AGU, Tribunal de Contas da União - TCU, Procuradoria Geral do Estado - PGE, Tribunal de Contas do Estado - TCE, etc.

Deve-se procurar a diversificação de fontes, buscando contratações realizadas por órgãos federais, estaduais e municipais e empresas privadas, com o objetivo de identificar inovações, boas práticas de contratação e os principais participantes do ramo.

Para inclusão dos achados no ETP, recomenda-se a transposição das informações constantes do Termo de Referência, Edital ou Contrato, bem como a identificação de destaques.

**Exemplo de Preenchimento**

Contrato n° xx/aaaa - Órgão

* Objeto: <descrição utilizada no Edital ou Contrato>
* Fornecedor: <nome fantasia do fornecedor>
* Valor global: <valor global do contrato>
* Prazo do contrato: <prazo inicial e prazo efetivo da execução>
* Data da homologação: <dd/mm/aaaa>
* Itens licitados: <descrição dos itens que compunham o objeto>
* Valores unitários: <valor unitário de cada item, quanto mais específico, melhor>
* Destaques: <descrição de outros pontos que sejam importantes para entender a configuração do contrato>

**Campo 16: Audiência Pública (criar campo)**

Em situações específicas ou nos casos de complexidade técnica do objeto, poderá ser realizada audiência pública para embasamento da escolha da solução a ser licitada.

Neste tópico, a Equipe de Planejamento da Contratação deverá:

* Informar se há necessidade de Audiência Pública, seja pelo valor da contratação ou por necessidade de colhimento de contribuições do mercado e da sociedade;
* Informar em que etapa será realizada a Audiência Pública;
* Caso já tenha sido realizada, informar os principais achados e inserir os *hiperlinks* para a ata de audiência pública registrada no Sistema SEI-RJ.

Ainda que a Audiência Pública só seja obrigatória sob certas condições, entende-se que a realização dessa **sempre** poderá trazer elementos interessantes para o processo de contratação.

Na dúvida, **realizá-la é a melhor opção** **para embasamento da solução a ser licitada**.

**Exemplo de Preenchimento**

Considerando a necessidade de obter formalmente contribuições para o desenho da presente contratação, foi realizada a Audiência Pública nº xx/aaaa, conforme descrito na Ata da Audiência Pública nº xx/aaaa <incluir protocolo SEI da ata>.

Destacamos a participação de:

* <listar os participantes da audiência>.

Com relação à solução <descrever resumidamente a solução disponível no mercado> foram apresentados os seguintes argumentos a favor e contra sua adoção no âmbito da licitação:

* <relatar os destaques do que cada participante apresentou como pontos pró e contra a solução. Repetir o mesmo padrão para as demais soluções discutidas na audiência>.

Tendo em vista os argumentos apresentados no âmbito da audiência, traçamos as seguintes conclusões:

* <relatar as conclusões da Equipe de Planejamento da Contratação e como essas afetam a escolha da solução a ser licitada>.

**Campo 17: Análise das possíveis soluções (criar campo)**

Este tópico talvez seja o mais relevante do ETP, a depender do objeto pretendido.

Deve-se realizar uma análise comparativa entre as soluções identificadas, discriminando as vantagens, desvantagens, riscos, oportunidades e o custo total (incluindo as atividades que ficarem a cargo do órgão, a depender da solução), visando equacionar o custo-efetividade de cada uma delas.

É interessante analisar, quando possível, o ciclo de vida do produto, para que se tente estimar o quanto cada solução custará a curto, médio e longo prazo.

Outra questão importante é oferecer um panorama do mercado de cada solução, caso sejam diferentes, para evitar que soluções aparentemente mais baratas (mas sem mercado competitivo) levem ao estabelecimento de uma licitação que terá baixa competitividade.

Existe também a possibilidade de aquisição de um objeto ou contratação de um serviço que não seja suportado por um mercado bem desenvolvido.

Um exemplo seria a aquisição de aparelhos defasados para os quais já não existe mais um mercado para prestar manutenção, ou então um mercado de manutenção dominado por um único fornecedor.

A possibilidade de absorção de atividades complexas por parte do órgão contratante também deve ser considerada, já que implicará em custos de oportunidade.

Existem técnicas de avaliação de cenário que podem auxiliar a Equipe de Planejamento da Contratação nessa etapa, embora não sejam de uso obrigatório.

Foge ao escopo detalhar o funcionamento dessas técnicas, mas é fácil localizar na internet informações sobre algumas delas:

* Análise SWOT
* Análise das Cinco Forças de Porter
* Diagrama de Ishikawa
* Matriz de Krajlic

**Exemplo de Preenchimento**

Tendo em vista as condições observadas para as soluções de aquisição de computadores (A) e locação de computadores (B), esta Equipe de Planejamento da Contratação chegou à seguinte Matriz SWOT:

Forças: <descrever>

Fraquezas: <descrever>

Oportunidades: <descrever>

Ameaças: <descrever>

Conclui-se que, embora o modelo de aquisição seja mais barato à primeira vista, as fraquezas e ameaças identificadas geram riscos para este órgão/entidade que são mais relevantes que a diferença de R$ 13.000,00 entre os dois modelos.

Isso porque <descrever as razões da decisão com mais detalhes. No exemplo em tela, seria oferecida uma explicação do porque os riscos serem mais impactantes para o órgão do que a diferença de preço entre as soluções>.

**Campo 18: Definição sucinta do objeto (criar campo)**

Aqui deve-se realizar uma descrição conjugando o menor número de palavras possível com a maior clareza que se possa ter.

A leitura do objeto não pode deixar dúvidas a ninguém sobre o que se trata a contratação pretendida, em especial se trata de uma aquisição ou contratação de serviço.

Deve ser evitado elencar normativos, códigos ou qualquer outra informação que não contribua para o entendimento do que é o objeto.

**Exemplo de Preenchimento**

Contratação de serviços de gestão do abastecimento, com utilização de solução tecnológica, e fornecimento de combustíveis automotivos através de postos credenciados, para atender as necessidades deste <nome do órgão/entidade>.

**Campo 19: Definição da natureza do bem ou serviço (criar campo)**

Este tópico serve para refinar o entendimento do objeto e classificá-lo quanto às suas naturezas.

A primeira tarefa é determinar se se trata de um **objeto comum** e passível de ser enquadrado nas licitações por Pregão.

**O que é um objeto comum?**

Os bens e serviços considerados comuns são aqueles cujos padrões de desempenho e de qualidade possam ser objetivamente definidos pelo ato convocatório, por meio de **especificações usuais do mercado**, independentemente de sua complexidade (produto de prateleira).

 A segunda tarefa só se aplica para casos de contratação de serviços. Deve-se definir as naturezas do serviço a ser contratado quanto a duas dimensões:

1. Determinar se o serviço é **contínuo ou por escopo** (não contínuo)

Os serviços prestados de forma contínua são aqueles que, pela sua essencialidade, visam a atender à necessidade pública de forma permanente e contínua, por mais de um exercício financeiro, assegurando a integridade do patrimônio público e o funcionamento das atividades do órgão ou entidade, de modo que sua interrupção possa comprometer a prestação de um serviço público ou o cumprimento da missão institucional.

**Exemplos:** serviços de limpeza predial, manutenção de elevadores, link de internet.

Já os serviços considerados não continuados ou contratados por escopo são aqueles que impõem aos contratados o dever de realizar a prestação de um serviço específico em um período predeterminado, podendo ser prorrogado, desde que justificadamente, pelo prazo necessário à conclusão do objeto.

Nos serviços contratados por escopo, tem-se como fato gerador da finalização do contrato o cumprimento das obrigações assumidas. Neste contexto, caso o contratado realize a entrega da obra, do bem ou do objeto contratado antes do prazo contratual o mesmo poderá ser considerado finalizado.

1. Determinar se o serviço será realizado **com ou sem disponibilização** de funcionários da contratada de forma prolongada ou contínua

Os serviços continuados podem ser realizados com ou sem disponibilização de pessoal da contratada de forma prolongada ou contínua.

O fato de o serviço ser continuado não exige que sua execução ocorra todos os dias ou meses de forma periódica ou programada, visto que a obrigação pode ser disponibilidade para a execução do objeto como, por exemplo, ambulâncias, aquisição de passagens, buffet, seguros, limpeza de cisternas, dedetizações, dentre outros.

Contudo, quando os empregados da contratada são alocados para trabalhar continuamente nas dependências do órgão e a execução dos serviços segue uma rotina específica estabelecida e supervisionada pelo órgão/entidade, configura-se a disponibilização de pessoal da contratada de forma prolongada ou contínua. Como exemplos, citam-se os contratos de limpeza, vigilância e recepção.

 **Exemplo de Preenchimento - Aquisição de Papel A4**

A solução pretendida constitui-se como **objeto comum**, uma vez que resmas de papel A4 são facilmente identificadas e precificadas no mercado.

 **Exemplo de Preenchimento - Serviço de Locação de Veículos**

A solução pretendida constitui-se como **objeto comum**, uma vez que o serviço de locação de veículos possui padronização no mercado e é de fácil precificação.

O serviço é de **natureza contínua**, considerando que é permanente a necessidade de deslocamento de servidores a serviço do órgão.

O serviço será realizado **sem disponibilização de pessoal da contratada de forma prolongada**, já que nenhum funcionário da contratada precisará permanecer nas dependências do órgão durante a execução dos serviços.

 **Exemplo de Preenchimento - Serviço de Limpeza Predial**

A solução pretendida constitui-se como **objeto comum**, uma vez que o serviço de limpeza predial possui padronização no mercado e é precificado por M².

O serviço é de **natureza contínua**, considerando que é permanente a necessidade de higienização do ambiente de trabalho.

O serviço será realizado **com disponibilização de pessoal da contratada de forma prolongada**, já que os auxiliares de serviços gerais da contratada permanecerão nas dependências do órgão durante a execução dos serviços.

##

**Campo 20: Itens, unidades e quantidades (criar campo)**

Aqui devem ser registradas as informações que serão incluídas no Termo de Referência e Edital, incluindo os códigos utilizados no sistema de compras.

 **Exemplo de Preenchimento**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Item** | **Descrição** | **Unidade de Fornecimento** | **Quantidade** |
| 1 | Serviço de (...) | Posto de Trabalho | 100 |
| 2 | (...) | (...) | (...) |
| (...) | (...) | (...) | (...) |

**Campo 21: Forma de Execução (criar campo)**

Neste tópico devem ser incluídas outras informações que sejam relevantes para o entendimento do objeto e que não estejam contempladas pelos outros tópicos do ETP.

Deve-se incluir as condições da contratação como a indicação de prazos de entrega ou de execução, prazo para início dos serviços, necessidade de apresentação de amostra, endereços de entrega ou locais de execução e os níveis mínimos de qualidade esperados.

**Observação:** Forma de Execução **não** se confunde com o Regime de Execução, que será abordado na subseção de desenho da contratação.

**Exemplo de Preenchimento**

* Prazo para início dos serviços: para o início da prestação dos serviços, sugerimos o prazo de 10 (dez) dias úteis, posteriores à data de publicação do termo contratual.
* Local e horário de execução: os serviços serão executados na sede deste órgão, em horário comercial, de segunda a sexta-feira.

Qualidade esperada: o serviço deverá ser executado de acordo com os padrões de qualidade definidos no Acordo de Níveis de Serviço.

**ATENÇÃO: DESENHO DA CONTRATAÇÃO**

Uma vez estabelecido o objeto, parte-se para a decomposição de outras determinações que são essenciais para o prosseguimento da licitação.

**Observação:** A partir do campo 22 até o campo 37, deverão ser criados, no sistema ETP Digital, um texto precedido por DC (abreviação de “Desenho da Contratação) e as demais informações para denominar o campo específico.

O objetivo dos tópicos dessa seção é de esclarecer para os atores que participarão do processo de licitação (inclusive na parte de análise jurídica, pelas assessorias jurídicas, e análise do Tribunal de Contas do Estado - TCE-RJ) quais as decisões que foram tomadas quanto à configuração da contratação.

Tendo em vista o teor jurídico de vários dos tópicos deste campo, é importante que membros do setor de licitação participem da elaboração das respostas. Isso trará maior segurança para os envolvidos na condução dos certames.

**Campo 22: DC: Vigência do contrato (criar campo)**

Neste tópico deve ser apresentada a duração inicial do contrato, se haverá possibilidade de prorrogação ou não e a justificativa para prazos de duração inicial superiores a 12 meses.

Para facilitar, trouxemos o rol de exceções para possibilitar a assinatura de contratos com prazos de duração inicial superiores a 12 meses:

Para a aquisição de material, o contrato poderá ter duração superior a doze (12) meses quando referir-se a projetos cujos produtos estejam contemplados nas metas estabelecidas no Plano Plurianual, limitada à vigência deste.

Para a contratação de serviço, o contrato poderá ter duração superior a doze (12) meses quando referir-se a:

- projetos cujos produtos estejam contemplados nas metas estabelecidas no Plano Plurianual, limitada à vigência deste;

- prestação de serviços a serem executados de forma contínua, que poderão ter a sua duração prorrogada por iguais e sucessivos períodos com vistas à obtenção de preços e condições mais vantajosas para a administração, limitada a sessenta (60) meses;

- aluguel de equipamentos e à utilização de programas de informática, podendo a duração estender-se pelo prazo de até quarenta e oito (48) meses após o início da vigência do contrato; e

- nas contratações visando ao cumprimento do disposto nos arts. 3º, 4º, 5º e 20 da Lei no 10.973, de 2 de dezembro de 2004, que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo.

**Exemplo de Preenchimento**

Sugere-se como prazo de vigência do contrato de locação de veículos o período de **36 (trinta e seis) meses**, valendo a data de publicação do extrato como termo inicial. Ainda, o ciclo contratual **poderá ser prorrogado**, respeitando os requisitos impostos pela legislação pertinente.

A hipótese desse prazo inicial com duração superior a 12 meses terá por objetivo de aumentar a competitividade do certame, uma vez que se concluiu na análise de cenário que diversas locadoras conseguem baratear seus custos ao amortizar o veículo por 24 ou 36 meses.

**Campo 23: DC: Reajustamento de preços (criar campo)**

Aqui deve-se abordar as possibilidades de reajustamento de preços no âmbito do contrato.

Conforme estabelecido na Instrução Normativa n º 05/2017 da Secretaria de Gestão do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, existem duas formas de reajustamento de preços:

- reajuste de preços em sentido estrito, com a aplicação de índices específicos ou

 setoriais; ou

- reajuste de preços em sentido amplo, pela demonstração analítica da variação

 dos componentes dos custos.

O reajuste de preços consiste na aplicação de índice de correção monetária previsto no contrato, que deverá retratar a variação efetiva do custo de produção, admitida a adoção de índices específicos ou setoriais. É admitido nos contratos de prazo de duração igual ou superior a um ano, desde que não haja disponibilização de funcionários da contratada de forma prolongada ou contínua.

Para esse último caso, deve se considerar a repactuação de preços, desde que seja observado o interregno mínimo de 1 (um) ano das datas dos orçamentos aos quais a proposta se referir, assim entendido o acordo, convenção ou dissídio coletivo de trabalho, vigente à época da apresentação da proposta de licitação.

Recomenda-se que seja observado o Enunciado nº 14 da PGE, ou aquele que venha a substituí-lo.

**Exemplo de Preenchimento**

Fazendo remissão a Lei n° 10.192/01, e em conformidade com o Enunciado n° 14 da PGE, **sugere-se a adoção do INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), calculado e divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, para a correção dos valores pactuados no contrato**.

Por comando das normas comentadas, o reajuste será pleiteado com periodicidade não inferior a um ano, contados da data da apresentação da proposta pela contratada.

Na lição de Hely Lopes Meirelles o reajustamento de preços é medido convencionada entre as partes contratantes para evitar que, em razão das elevações do mercado, da desvalorização da moeda ou do aumento geral de salários no período de execução do contrato administrativo, venha a romper-se o equilíbrio financeiro do ajuste.

Assim, insta a necessidade de formalização de cláusula de reajustamento de preços, com o propósito de recompor o valor da proposta do contratado, em razão do impacto da inflação nos preços dos custos que a integra.

Celso Antônio Bandeira de Mello afirma que, pela cláusula de reajuste, o contratante particular e o Poder Público adotam no próprio contrato o pressuposto *rebus sic stantibus* quanto aos valores dos preços em função de alterações subsequentes.

A adoção do instituto (seguido do índice que o norteia) é adequada e necessária, pois homenageia a eficiência da solução primando pela sustentabilidade (equilíbrio) e durabilidade do pleito em harmonia com que praticado pelo Mercado Público e proporcional, considerando que a sugestão está alinhada à legislação e jurisprudência.

**Campo 24: DC: Participação de cooperativa (criar campo)**

A admissão da participação, ou não, de sociedades cooperativas em compras públicas é condicionada a estudo objetivo da solução adotada (objeto da contratação) e de como ela é executada (praticada pelo mercado).

Em primeiro momento, destaca-se que não há, na legislação, impedimento à participação de sociedades cooperativas em compras públicas, quer nas modalidades tradicionais, quer no pregão, presencial ou eletrônico. Assim, a admissão da participação de sociedades cooperativas em compras públicas é regra.

De modo a ratificar esse entendimento e para incentivar a participação dessas entidades, o art. 34, da Lei nº 11.488/2007, estendeu às sociedades cooperativas — cuja receita bruta não supere o limite previsto para as empresas de pequeno porte — os mesmos benefícios e privilégios atribuídos às microempresas e empresas de pequeno porte.

Embora a legislação preveja esse incentivo, existem entendimentos e normas que afastam taxativamente a participação das cooperativas para certos objetos.

Há entendimento consagrado por Tribunais Judiciais, as Cortes de Contas, pelos órgãos de Advocacia pública e pela doutrina, de um modo a prevenir fraudes, abusos e desvios de finalidade.

Para ilustrar, recorremos ao conteúdo da Súmula nº 281/TCU:

*“É vedada a participação de cooperativas em licitação quando, pela natureza do serviço ou pelo modo como é usualmente executado no mercado em geral, houver necessidade de subordinação jurídica entre o obreiro e o contratado, bem como de pessoalidade e habitualidade. (grifamos)”*

Bem como da Orientação Administrativa PGE nº 08/2018:

*“Deve ser vedada a participação das cooperativas de serviços nas licitações que visem à contratação de prestação de serviços de vigilância e segurança (cf. Lei nº 7.102/1983 e alterações posteriores), bem como nas licitações destinadas a selecionar contratado para prestar serviços em relação aos quais se presume a subordinação dos trabalhadores que o exercem, tais como asseio, limpeza, conservação, manutenção, copeiragem e operação de elevadores.”*

 A seguir, traremos alguns exemplos práticos.

 **Exemplo 1**

O Órgão X promove um procedimento licitatório para a contratação de serviços continuados de locação de veículos com a disponibilização de condutores de veículos administrativos, tendo a necessidade de a empresa fornecedora disponibilizar a mão de obra necessária para execução do objeto. Ainda, essa contratada fica responsável pelo controle de ponto, da distribuição e coordenação das equipes e outros aspectos relevantes a satisfação da contratação.

O que avaliar, nesse caso, para formar um juízo sobre a admissibilidade, ou não, de empresas em regime de cooperativa?

* O serviço elencado tem a necessidade da disponibilização de pessoal da contratada de forma prolongada? Sim.
* Esse pessoal da contratada exerce sua atividade de forma subordinada pela contratada? Sim.
* Obs: esse caso não se confunde com serviços de táxi.

Conclui-se que não há a possibilidade de se admitir a participação de cooperativas no procedimento promovido pelo órgão X, uma vez que a Administração deve abster-se de contratar trabalhadores, por meio de cooperativas de mão de obra, para a prestação de serviços ligados às suas atividades-fim ou meio, demandando a execução de um serviço em estado de subordinação, quer em relação a contratante, ou em relação ao fornecedor a contratada, constituindo elemento essencial ao desenvolvimento e à prestação dos serviços terceirizado.

 **Exemplo 2**

O Órgão X promove um procedimento licitatório para a contratação de serviços de táxi terrestre.

O que avaliar, nesse caso, para formar um juízo sobre a admissibilidade, ou não, de empresas em regime de cooperativa?

* O serviço elencado tem a necessidade da disponibilização de mão de obra da contratada? Sim
* Essa mão de obra exerce sua atividade de forma subordinada pela contratada? Não.

Conclui-se que há a possibilidade de se admitir a participação de cooperativas no procedimento promovido pelo órgão X, uma vez que o objeto é operado dessa forma pelos cooperados.

**Exemplo de Preenchimento**

Sugere-se a **vedação da participação de cooperativas**.

O serviço pretendido por esta contratação, Serviço de Limpeza Predial, está arrolado no rol de vedações para aceite de participação de cooperativas na Orientação Administrativa PGE nº 08/2018.

**Campo 25: DC: Participação de consórcio (criar campo)**

Pela regra, a admissão de empresas em regime de consórcio deve ser vedada, uma vez que pode constituir ameaça à competitividade do certame.

No entanto, quanto algumas condições mercadológicas são observadas, a admissão de empresas em regime de consórcio na licitação poderá ampliar a competitividade do certame.

O grande desafio é saber se haverá essa ampliação de competitividade, na prática.

Por onde pode-se realizar essa conclusão? Pela análise do comportamento de mercado, efetuada na seção “Levantamento de Mercado”.

Segundo Marçal Justen Filho:

*“Admitir ou negar a participação de consórcios é o resultado de um processo de avaliação da realidade do mercado em face do objeto a ser licitado e da ponderação dos riscos inerentes à atuação de uma pluralidade de sujeitos associados para a execução do objeto.’’*

A ponderação deve considerar os seguintes parâmetros:

* Dimensão material: avaliar se foram encontradas, no benchmarking ou consulta ao mercado, empresas capazes de atender a demanda na escala pretendida pelo órgão.
* Dimensão financeira: existem riscos financeiros significativos na contratação que talvez as maiores empresas do mercado não consigam assumir?
* Dimensão territorial: também é importante determinar se as empresas resumem sua atuação a localidades restritas ou se atendem a nível, estadual, regional ou nacional.

Se não há elementos suficientes para uma pretensa ampliação da competição, alcance de uma proposta vantajosa, ou para prevenir os riscos vislumbrados para a contratação a partir da admissão da participação de empresas em regime de consórcio, não há motivação para que se a aceite.

**Exemplo de Preenchimento**

Sugere-se a vedação participação de empresas constituídas na forma de consórcio no presente certame.

Com as informações advindas do benchmarking previamente apresentado, conclui-se que não é prática usual do mercado em questão a organização em forma de consórcio para atender satisfatoriamente às demandas da Administração.

Além, vemos que existem empresas capazes de atender à nossa demanda graças aos benchmarkings dos contratos <listar contratos identificados com demanda similar>.

**Campo 26: DC: Subcontratação (criar campo)**

A definição da possibilidade de subcontratação no âmbito de uma contratação é fruto da ponderação entre o comportamento do mercado e a vultuosidade e complexidade do objeto.

Subcontratar é uma forma de possibilitar que o fornecedor se ofereça a executar serviços mais especializados, que constituam pequena parte do objeto do contrato, com desempenho de algum serviço específico, que necessite de capacidade técnica especializada, mediante a subcontratação de um terceiro, por sua responsabilidade.

A **subcontratação deverá ser sempre parcial**, para não haver burla ao princípio da competitividade. Deve ser previsto no Edital o percentual em que o serviço poderá ser subcontratado, não devendo esse ser superior a 50%.

Existem casos em que mesmo que o fornecedor contratado não execute diretamente uma parte do serviço, isso constitui uma prática comum do mercado.

Por exemplo, nos serviços de gestão de abastecimento de combustíveis através de rede credenciada, a empresa contratada fornecerá ao contratando os meios de transação, o acesso ao sistema de gestão e a possibilidade de abastecimento nos postos credenciados.

Nesse caso, a empresa fornecedora não será a operadora direta dos postos de combustíveis.

Como essa é uma prática usual do mercado, não há que se falar em subcontratação.

**Exemplo de Preenchimento**

Não será permitida a subcontratação.

A partir da leitura do mercado e considerando os elementos que compõem o serviço, não se vislumbram partes do objeto que exijam qualificação técnica diferenciada e que não possam ser atendidas por um único fornecedor.

**Campo 27: DC: Transferência de conhecimento (criar campo)**

Na contratação de serviços, principalmente nos serviços de natureza intelectual ou de grande impacto operacional, é necessário planejar como se dará a transição entre fornecedores diferentes.

Poderá ser estabelecida, como obrigação da contratada, a realização de transição contratual com transferência de conhecimento, tecnologia e técnicas empregadas, sem perda de informações, podendo exigir, inclusive, a capacitação dos técnicos da contratante ou da nova empresa que continuará a execução dos serviços.

**Exemplo de Preenchimento**

Tendo em vista as características do serviço, não há necessidade de transferência de conhecimentos ou tecnologias ao final do contrato, ficando a cargo de um novo fornecedor a disponibilização das ferramentas necessárias para os novos contratos.

**Campo 28: DC: Garantia (criar campo)**

Como todo contrato administrativo deve atender a uma finalidade pública, o inadimplemento ou o adimplemento defeituoso acarretam lesão não apenas à Administração contratante, mas ao Erário como um todo.

Mediante a exigência de prestação de garantia pelos contratados, a Administração tem o objetivo de amenizar o impacto desses riscos e assegurar uma rápida composição das perdas sofridas em decorrência da inexecução ou execução irregular.

**A garantia de execução contratual** é um instrumento complementar ao contrato celebrado, e sua instituição é uma prerrogativa discricionária da Administração. O gestor opta, ou não, pelo seu estabelecimento e por certo montante percentual de garantia a partir da leitura dos riscos mensurados para a execução do contrato por parte da contratada e da leitura da complexidade e vultuosidade da contratação.

Outro elemento que faz parte dessa equação é a leitura do modo operação do mercado face a determinado objeto (a partir das conclusões do benchmarking), com vistas a não limitar a competitividade do procedimento, bem como, não impactar negativamente os interessados quando do envio de suas propostas.

Quanto mais severos forem os termos de garantia para o proponente interessado, maior o risco de majoração dos preços. Em casos mais extremos, exigências excessivas podem levar a licitações desertas ou fracassadas.

Estabelecendo os critérios objetivos de garantia de execução.

1. Necessariamente, o gestor deve atestar se há a necessidade ou não do estabelecimento dessa garantia, com base em elementos Administrativos (gestão de riscos) e econômicos:
	1. Não havendo, dentre esses critérios, elementos suficientes para o estabelecimento da garantia, essa pode ser dispensada, desde que devidamente justificada.
2. Uma vez vislumbrados elementos suficientes para o estabelecimento da garantia de execução contratual, o gestor estipula o montante percentual a ser demandado do fornecedor (que por lei não pode ultrapassar 5%).

Esse montante será estabelecido proporcionalmente aos riscos mensurados, a complexidade e vultuosidade do procedimento e, também, considerando o que o benchmarking informou sobre as outras contratações similares realizadas.

1. Estabelecido a necessidade e o montante percentual, fica a critério do contratado, em momento oportuno, oferecer sua garantia na modalidade de sua escolha.
2. Estipulado a necessidade de garantia e seu montante percentual, necessariamente, a Administração escreverá esses termos no Edital e no Contrato. Esses termos e montantes percentuais são indisponíveis e inegociáveis, ou seja: a Administração não pode abrir mão de exigi-los, em momento algum, em hipótese nenhuma, e o contratado não pode negociá-los, mesmo que para majorá-los.

**Exemplo de Preenchimento**

Considerando:

* as conclusões do levantamento de mercado, onde <preencher com as conclusões que façam sentido para o tópico de garantia>;
* a repetição da exigência de garantia em contratos similares, conforme demonstrado no benchmarking; e
* a importância da continuidade dos serviços para as operações deste órgão.

 Estabelece-se uma exigência de garantia de 5% do valor do objeto.

**Campo 29: DC: Regime de Execução (criar campo)**

O regime de execução diz respeito à forma como o fornecedor executará os serviços e os respectivos fatores de pagamento.

Neste tópico do ETP, a Equipe de Planejamento da Contratação deverá escolher o regime mais apropriado para o serviço pretendido.

Existem duas opções de regime de execução:

1. Empreitada por preço global; e
2. Empreitada por preço unitário.

 Na empreitada por preço global, contrata-se o serviço por preço certo e total. Isso não quer dizer que o objeto não possa ser subdividido, quer dizer que o pagamento se dará em relação ao todo e que não haverá margem para execuções parciais.

 Já na empreitada por preço unitário, contrata-se o serviço por preço certo de unidades determinadas. Apesar de parecer aplicável a qualquer caso, esse tipo de empreitada pode transferir riscos desnecessários ao fornecedor, o que fará com que os preços cobrados sejam maiores.

Para clarificar a distinção, vamos analisar dois exemplos:

1. Serviços de Limpeza por M²; e
2. Abastecimento de Combustíveis Automotivos.

 No primeiro caso, a contratação será feita para atender uma unidade administrativa que possui 1.000 M². O pagamento será efetuado mensalmente e o preço será de R$ 3,00 por cada M² limpo.

 A princípio, parece uma situação adequada para adoção da empreitada por preço unitário. Mas não é o caso.

A empreitada por preço unitário significaria que a qualquer momento da execução do contrato, o órgão contratante escolheria quantos dos 1.000 M² seriam limpos para aquele período. Exemplo:

* Janeiro/aaaa: 1.000 M²;
* Fevereiro/aaaa: 750 M²; e
* Março/aaaa: 900 M² (...).

Mas pelo funcionamento desse mercado, o fornecedor precisa ter uma expectativa de quantas pessoas ele terá de contratar, quanto tempo essas ficarão a serviço do contrato e qual será a remuneração por M² que o permitirá cobrir esses custos.

 A adoção do regime por preço unitário geraria risco de recebimentos abaixo do esperado para manutenção dos custos, implicando na imputação de um prêmio de risco (em R$ sobre cada M²) para cobrir os períodos de baixos recebimentos.

Apesar do objeto “limpeza predial” possuir unidades de medidas específicas e precificáveis, o mais adequado é a adoção do regime de empreitada por preço global.

Já para o objeto “abastecimento de combustíveis automotivos”, pelo funcionamento desse mercado, será mais adequada a adoção da empreitada por preço unitário.

Para servir de exemplo, considere que um órgão possui um carro e estimou que esse abastecerá 500 litros de gasolina por mês. O contrato poderá ser estabelecido considerando essa estimativa, mas não há como controlar se o veículo abastecerá 300 litros num mês, 600 litros no outro e assim por diante.

Nesse caso, o ideal é estabelecer a empreitada por preço unitário, que permitirá o pagamento de quantos litros de gasolina forem efetivamente abastecidos, até o teto global de litragem previsto no contrato.

O mercado de abastecimento automotivo é preparado para fornecer nessas condições sem imputação de nenhum risco adicional, já que os postos de gasolina atendem o público em geral.

Não faria sentido a administração assumir o risco, ao adotar o regime de empreitada global, de pagar por litros não consumidos, tampouco se arriscar a não conseguir abastecer por já ter atingido o teto global mensal.

**Exemplo de Preenchimento**

Será adotado o regime de execução de empreitada por preço unitário.

O serviço será executado por preço certo de unidades determinadas e isso já faz parte da prática de mercado da solução pretendida.

**Campo 30: DC: Forma de seleção do fornecedor (criar campo)**

Neste tópico, deverá ser identificada a forma de selecionar o fornecedor (licitação, inexigibilidade ou dispensa) com a respectiva justificativa técnica e legal e qual será o critério de julgamento.

**Exemplo de Preenchimento**

Sugere-se a seleção do fornecedor através de procedimento licitatório, na modalidade Pregão Eletrônico, conforme previsão positivada no art. 1° da Lei 10.520/2002, visto que se trata de serviço comum, conforme defendido neste ETP.

Também se sugere a adoção do instrumento do Registro de Preços, uma vez que o objeto será contratado através de demandas parceladas e de quantidade incerta.

Sugere-se a realização do Pregão Eletrônico sob o critério de julgamento de Menor Preço Global por Lote, ainda assim, observando-se os preços unitários dos itens agrupados em cada lote, considerando o que é defendido no tópico de parcelamento do objeto deste ETP.

**Campo 31: DC: Qualificação Técnica (criar campo)**

Os critérios de qualificação técnica devem recair sobre as parcelas de maior relevância do objeto. Eles deverão ser objetivos, ou seja, devem ser expressos no Edital e objetivamente mensuráveis.

Com esses critérios, a Administração busca a comprovação de que determinado proponente tem experiência prévia na execução do objeto e se possui *know-how* na área de atuação.

Deverão ser instituídos considerando os riscos identificados, a vultuosidade da contratação, a complexidade do procedimento e o alinhamento com as observações do benchmarking.

Ainda, visar a ampliação da competitividade do certame. Isso é, além de zelar pela impessoalidade e pela busca das melhores condições de contratação, deve-se instituir um instrumento que venha a despertar o interesse de um número maior número de competidores a apresentarem propostas.

Assim, o recomendável é que a Administração aceite a comprovação de capacitação técnica proveniente de obras ou serviços diferentes daquele licitados, passando a ter como critério a compatibilidade entre os serviços a serem comprovados, e não as obras e serviços em que foram executados.

Por exemplo, abstendo-se de recusar serviços compatíveis prestados em obras ferroviárias ou de vias urbanas quando da comprovação de qualificação para executar obras rodoviárias.

O objetivo é prevenir e minimizar os riscos de participação daqueles proponentes com pouco, ou nenhum, conhecimento e experiência técnica e prévio a execução do objeto do certame.

**Quais são esses critérios?**

**I - registro ou inscrição na entidade profissional competente;**

Constitui requisito para a qualificação técnica das licitantes, em sede de habilitação, a prova de registro ou inscrição na entidade profissional competente. Mas como estabelecer isso no procedimento?

Para que seja possível estabelecer essa exigência no instrumento convocatório é preciso que a execução do objeto exija a inscrição da licitante no respectivo conselho profissional, nos moldes de lei específica. Além disso, a execução do objeto também deve demandar a participação de profissional especializado, cuja profissão, em virtude de lei, é fiscalizada pelo respectivo órgão ou entidade profissional.

É importante compreender que o registro na entidade profissional está relacionado com a atividade fim de cada empresa. Em razão disso, a exigência de registro ou inscrição deve se limitar ao conselho que fiscalize o serviço preponderante objeto da contratação, sob pena de comprometer o caráter competitivo do certame em razão do estabelecimento de condições de qualificação técnica impertinentes ao cumprimento das obrigações contratuais.

Exemplificando, se determinado órgão fosse contratar serviços continuados de operação de cozinha industrial, a atividade básica a ser contratada estaria centrada na prestação de serviços de preparo do cardápio das refeições, no caso, a ser feito por um nutricionista, e não no fornecimento de mão de obra em si. Em razão disso, deve ser instruído a exigência de registro no conselho de nutrição.

**II - comprovação de aptidão para desempenho de atividade pertinente e compatível em características, quantidades e prazos com o objeto da licitação, e indicação das instalações e do aparelhamento e do pessoal técnico adequados e disponíveis para a realização do objeto da licitação, bem como da qualificação de cada um dos membros da equipe técnica que se responsabilizará pelos trabalhos;**

A administração exigirá um percentual mínimo de experiência prévia ao proponente interessado.

Essa comprovação da capacidade técnica-operacional é feita por meio da apresentação de um ou mais atestados que permitam aferir sua aptidão pertinente e compatível com o objeto da licitação, sendo aceito o seu somatório.

Tais atestados devem comprovar a aptidão de desempenho de atividade compatível em características, quantidades, percentuais e prazos compatíveis com o objeto da licitação.

Sugere-se que esse percentual seja estabelecido a partir da leitura dos riscos mensurados, da vultuosidade, complexidade do procedimento e alinhado com aquilo que é obtido de informação do mercado (Benchmarking), e deve recair sobre a maior parcela do objeto.

Quando se tratar da hipótese de somatório dos atestados fornecidos, a Administração pode sugerir a comprovação de contratações em períodos concomitantes, porém, deve ter todo o cuidado ao avaliar essa hipótese, uma vez que, sendo conjecturada a determinados espaços, essa pode resultar em uma exigência desarrazoada que viria a infringir os princípios da competitividade e da eficiência.

**Exemplo de Preenchimento**

Considerando:

* as conclusões do levantamento de mercado, onde <preencher com as conclusões que façam sentido para o tópico de qualificação técnica>;
* a prática observada nos contratos públicos similares, conforme demonstrado no benchmarking; e
* a complexidade da operação a ser executada pelo futuro fornecedor.

Estabelece-se a exigência de demonstração de aptidão, através de atestados de capacidade técnica, de 30% do objeto a ser arrematado.

##

**Campo 32: DC: Qualificação Econômico-Financeira (criar campo)**

As minutas-padrão da PGE estabelecem os documentos que deverão ser apresentados para a comprovação de qualificação econômico-financeira.

As referidas minutas também estabelecem que, dependendo da complexidade da contratação, poderá ser exigida a apresentação de índices que demonstrem a saúde financeira da empresa, o que deverá ser previamente justificada no processo administrativo:

* Índice de Liquidez Geral
* Índice de Liquidez Corrente
* Índice de Endividamento

Contudo, o Acórdão nº 932/2013 – TCU - Plenário estabeleceu o seguinte:

“*11. O fato de a lei não fixar o limite do índice a ser adotado não afasta a responsabilidade do gestor por sua definição, que não pode ser aleatória, nem depender de simples “palpite” do administrador público.* ”

Nesse sentido, cabe ressaltar que o estabelecimento de índices de qualificação econômico-financeira não pode comprometer a competitividade do certame e assim sendo, cada índice exigido deve ser justificado.

Deve-se atentar que cada mercado possui índices correlatos às suas atividades, por exemplo, empresas que para executar suas atividades precisam de muitos equipamentos ou custos iniciais altos terão índices bem diferentes de empresas de serviços prioritariamente com mão de obra.

**Exemplo de Preenchimento**

Utilizando a IN da Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação (SLTI) nº 6/2013 do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão como parâmetro de pesquisa e consulta, e observando o Acórdão TCU nº 1.214/2013 - Plenário, indicamos e sugerimos como critério para avaliação de qualificação econômico-financeira, seguintes critérios:

* Balanço patrimonial (inciso I);
* Certidão Negativa de Falência, Recuperação Judicial etc. (inciso II);
* Comprovação de possuir um Capital Social mínimo para a execução do objeto (§ 2º); e
* Comprovação de possuir um Patrimônio Líquido mínimo para a execução do objeto (§ 2º).

**Campo 33: DC: Parcelamento do Objeto (criar campo)**

Neste tópico deverá ser informada a estratégia de parcelamento do objeto que será licitado.

Atualmente, existe um consenso dos órgãos de fiscalização de que a regra é que o objeto deverá ser licitado sob o maior parcelamento possível, ou seja, licitação por item.

Para a opção de licitação por lote será necessário justificar sua adoção com critérios técnicos. Alguns exemplos mais comuns são:

* Divisão geográfica. Quando o órgão possui muitas unidades administrativas, pode fazer sentido dividir por região para diminuir a escala da contratação, permitindo que fornecedores menores participem da competição.
* Divisão por unidade administrativa. Segue a mesma lógica da divisão geográfica.
* Racionalidade econômica. Quando a divisão dos itens pode prejudicar a racionalidade econômica da contratação. Por exemplo, dividir a prestação de serviços de limpeza de uma unidade administrativa por duas empresas distintas. Diversos custos fixos serão repetidos e os preços no pregão acabarão sendo maiores.
* Racionalidade logística. Quando a divisão por itens gera aumento de custos logísticos, como nos casos de unidades administrativas localizadas em locais ermos. Uma única empresa poderá assumir o custo logístico, o que também se relaciona com a questão do ganho de escala.
* Racionalidade operacional. Quando a divisão de um serviço por itens dificulte a operacionalização do serviço. Por exemplo, a contratação de diferentes postos de serviços de vigilantes com empresas distintas. Será difícil estabelecer as rotinas de trabalho e haverá disputas de responsabilidade.
* Ganho de escala. Por vezes, o mercado pode não se interessar pelos itens licitados em separado, por conta do baixo valor agregado. O valor de um único item pode ser insuficiente para justificar os custos administrativos, operacionais e logísticos para a empresa. É necessário conhecer a realidade do mercado e saber se existem micro e pequenas empresas interessadas em participar da licitação ou se haverá risco de licitação deserta ou fracassada por manifesto desinteresse do mercado em fornecer pequenos valores.

**Exemplo de Preenchimento**

Considerando a natureza do serviço pretendido, contratação de serviços de vigilância, não vemos como parcelar a licitação em itens. Seria impraticável coordenar a disponibilização de pessoal nos postos de trabalho com empresas distintas. Para evitar dificuldades operacionais, aumento de riscos e de custos, o presente objeto será dividido em 3 lotes, divididos pelo critério de unidades administrativas:

|  |
| --- |
| Parcelamento do Objeto – Lotes |
| Lote 1 - Unidade Administrativa A | Item 1 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, diurno.Item 2 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, noturno. |
| Lote 2 - Unidade Administrativa B | Item 1 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, diurno.Item 2 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, noturno. |
| Lote 3 - Unidade Administrativa C | Item 1 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, diurno.Item 2 - 10 postos de serviço de vigilância desarmada, jornada de trabalho de 12x36h, noturno. |

##

**Campo 34: DC: Visita Técnica (criar campo)**

A Equipe de Planejamento da Contratação deverá sinalizar para os responsáveis pela licitação se haverá necessidade de visita técnica e se ela será facultativa ou obrigatória.

Como a exigência de visita técnica implica em custos para os participantes, é necessária uma robusta justificativa para torná-la obrigatória.

O local de execução dos serviços possui peculiaridades que não podem ser relatadas no Termo de Referência e Edital, ensejando a visita técnica obrigatória?

Ao levantar as peculiaridades do local, é importante ter em mente os riscos que o não entendimento do ambiente poderá trazer para a contratação. Caso existam, será razoável e proporcional exigir que os licitantes assumam o custo de visitar as instalações?

Para os casos em que a visita técnica possa ser interessante para os licitantes, mas não seja essencial para a boa execução dos serviços, é possível estabelecer a vista técnica facultativa no Edital.

Nessa linha, é importante observar o Acórdão TCU nº 149/2013:

“*no caso de futura licitação e na hipótese de a visita técnica ser facultativa, faça incluir no edital cláusula que estabeleça ser da responsabilidade do contratado a ocorrência de eventuais prejuízos em virtude de sua omissão na verificação dos locais de instalação e execução da obra.*” (TCU, Acordão n° 149/2013 – Plenário)

**Exemplo de Preenchimento**

Sugerimos que a Visita Técnica seja facultada aos licitantes interessados.

Não se vislumbram riscos para a contratação no caso do licitante sagrado vencedor não conhecer previamente o local. No entanto, os que se interessarem pela visita terão melhores condições para estimar o custo da operação.

Rogamos ainda para que se tenha atenção ao conteúdo do Acórdão TCU nº 149/2013.

**Campo 35: DC: Classificação da Informação (criar campo)**

Existem três possibilidades quanto ao sigilo das informações de um processo licitatório:

1. informações públicas;
2. informações públicas, mas com restrição à visualização dos preços de referência e orçamento estimado da licitação; e
3. informações sigilosas.

A Equipe de Planejamento da Contratação deverá indicar qual o grau de sigilo a ser adotado.

Pela regra da Administração Pública Brasileira, a publicidade das informações é a regra e o sigilo a exceção.

Pode-se restringir o acesso aos documentos que contenham os preços de referência e o orçamento estimado da licitação caso a opção da Equipe de Planejamento da Contratação seja pela não revelação do orçamento estimado. Essa decisão precisará ser justificada no âmbito do processo.

**Exemplo de Preenchimento**

Por se tratar de contratação relativa aos programas de segurança dos dados das atividades <detalhar escopo sensível>, o presente deverá seguir as regras aplicáveis aos processos que contenham informações sigilosas.

Argumenta-se que <justificar a necessidade de sigilo frente ao escopo sensível>.

##

**Campo 36: DC: Programa de Integridade (criar campo)**

Neste tópico, deve-se indicar se existirá a necessidade ou não de exigir o Programa de Integridade da empresa a ser contratada.

Na forma da Lei 7.753/17, o Programa de Integridade é uma condição para que empresas possam celebrar determinado tipo de contrato, consórcio, convênio, concessão ou parceria público-privado com a Administração Pública direta, indireta e fundacional do Estado do Rio de Janeiro.

Cumpre destacar que competirá ao Gestor do Contrato a fiscalização da implantação do Programa de Integridade, que se dará por meio de declaração e demais provas documentais que serão produzidas e fornecidas pela empresa contratada.

Não se trata de um requisito de habilitação, mas, sim, de uma condição contratual. O descumprimento desta exigência por parte das empresas não enseja sua inabilitação, pois, é recomendável e sugerido que essa comprovação deve ser feita nos atos preparatórios para a assinatura do contrato.

No caso, o seu descumprimento implicará na aplicação de multa diária de 0,02% (dois centésimos por cento) sobre o valor do contrato, limitado a 10% (dez por cento), além da impossibilidade de contratação com o Estado do Rio de Janeiro, até a implementação do programa.

Da leitura da legislação, observa-se a necessidade de fazer constar que somente será adotado o instituto quando a contratada, cumulativamente, atender os requisitos (subsumindo a norma ao caso concreto) quais são:

a. celebração de contrato com a Administração Pública Direta, Indireta ou Fundacional;

b. valores (contratuais) superiores ao da modalidade de licitação do tipo Concorrência (sem discriminação de condições, termos ou natureza); e

c. prazo do contrato igual ou superior a 180 (cento e oitenta) dias.

Por fim, é importante destacar que o instituto se aplica às sociedades empresárias e às sociedades simples, personificadas ou não, independentemente da forma de organização ou modelo societário adotado. Ou seja, a qualquer interessado que deseje contratar com o Estado do Rio de Janeiro.

**Exemplo de Preenchimento**

Considerando os requisitos da Lei Estadual n° 7.753/17, **não** será exigido Programa de Integridade.

**Campo 37: DC: Acordo de Níveis de Serviço – ANS (criar campo)**

O Acordo de Níveis de Serviço - ANS - servirá para avaliar o desempenho do fornecedor (incentivando um bom desempenho) e parametrizar objetivamente as expectativas de qualidade do contratante.

Via de regra, deve-se estabelecer o ANS quando da contratação de serviços, sendo necessário apresentar justificativa para a não adoção do instrumento.

É possível identificar boas práticas de medição de desempenho no benchmarking ou pode-se elaborar uma avaliação em cima de critérios que a equipe técnica propor.

Deve-se ter em mente que o acordo não pode ser mero instrumento para punir o fornecedor, mas para incentivar o bom desempenho. Assim, é interessante estabelecer formulários que avaliem a performance geral e não uma tabela que se limite a listar os fatores que ensejarão descontos na fatura.

Uma boa forma de incentivar o desempenho é estabelecer faixas de pagamento com descontos tímidos para pequenas falhas (nos desempenhos abaixo do esperado ou medianos) e descontos mais agressivos para falhas severas.

O exemplo de preenchimento contém essa abordagem.

**Exemplo de Preenchimento**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Critério | Peso | Descrição do Desempenho Ruim(1 ponto) | Descrição do Desempenho Insuficiente(2 pontos) | Descrição do Desempenho Adequado(3 pontos) |
| Prazo de Entrega | 2 | Os objetos não forem entregues. | Os objetos foram entregues com atraso. | Os objetos foram entregues no prazo. |
| Qualidade do Produto | 3 | Os objetos não forem entregues. | A qualidade dos objetos não era compatível com o exigido. | A qualidade dos objetos era compatível com o exigido. |

Faixas de Pagamento:

100% da fatura: 6 pontos

98% da fatura: 5 pontos

90% da fatura: 4 pontos

 70% da fatura: 3 pontos ou menos

##

#

# SEÇÃO PLANEJAMENTO

**Campo 38: Benefícios a serem alcançados com a contratação**

Demonstrar os ganhos diretos e indiretos que se almeja com a contratação, essencialmente efetividade e de desenvolvimento sustentável e, sempre que possível, em termos de economicidade, eficácia, eficiência, de melhor aproveitamento dos recursos humanos, materiais ou financeiros disponíveis. Em caso de não preenchimento deste campo, devem ser apresentadas as devidas justificativas.

**Campo 39: Providências a serem adotadas**

O foco é identificar que alterações na estrutura do órgão/entidade, ou em outros contratos, serão necessárias para que a contratação possa ser efetiva.

Existe a necessidade de realizar alguma outra contratação para complementar o modelo? Exemplo, após adquirir um equipamento, será necessário contratar o serviço de manutenção?

Existe a necessidade de reduzir ou aumentar outro contrato? Exemplo, ao contratar o serviço de auditoria independente, será necessário movimentar ou locar computadores para que eles possam trabalhar *in loco* (quando essencial)?

Por outro lado, será necessário capacitar algum servidor para poder efetivamente fiscalizar o contrato ou dar continuidade à atividade após o fim do prazo contratual? Como no caso da aquisição de um equipamento que exigirá servidor capacitado e habilitado para realizar sua operação.

Em resumo, deverá ser inserida qualquer alteração que tenha que ser realizada pelo órgão contratante e que não faça parte do escopo da presente contratação.

**Exemplo de Preenchimento**

Com o novo modelo de contratação, não será necessário realizar a fiscalização presencialmente em algumas localidades. Por conta disso, dez dos cinquenta carros que integram a frota deste órgão não terão mais utilidade. Portanto, será necessário reduzir os quantitativos dos contratos de locação, condução e abastecimento de veículos.

**Campo 40: Possíveis impactos ambientais**

Tendo em vista o princípio constitucional da promoção do desenvolvimento sustentável, deve-se prever critérios de sustentabilidade sempre que forem possíveis.

Como existem inúmeras possibilidades para o atingimento deste objetivo, deixaremos aqui algumas das principais referências de sustentabilidade em compras públicas:

* Decreto Estadual 43.629/12
* A3P Governo Federal
* NBRISO 14001- Sistemas de Gestão Ambiental
* OHSAS 18001:2000 (Occupational Health and Safety Assessment Series) – Segurança e saúde no trabalho
* AS 8000 (Social Accountability International) – normas socialmente responsáveis
* NBR 16001(ABNT) – sistema de gestão da responsabilidade social
* Selo Verde (FSC – Forest Stewardship Council) – madeira
* Classificação ENCE – eficiência energética
* Fundación Instituto de Desarrollo Regional

 http://www.fidr.org.ar/

* Projeto Prefeito Amigo da Criança (Fundação Abrinq)

http://www.fundabrinq.org.br/projeto.php?id=18

* Núcleo de Estudos e Tecnologias em Gestão Pública (UFRGS)

http://www.ufrgs.br/nutep/principal.php

* Idéias para ação municipal (Instituto Pólis)

http://www.direitoacidade.org.br/publicacoes\_interno.asp?codigo=54

* Programa de Gestão Pública e Cidadania (FGV)

http://www.eaesp.fgvsp.br/Ceapginterna.aspx?PagId=ETKHMPJ

* Centro de Estudos em Sustentabilidade (FGV)

http://www.gvces.com.br/

* Catalogo Sustentável

<http://www.catalogosustentavel.com.br/>

# SEÇÃO VIABILIDADE

**Campo 41: Declaração de Viabilidade**

Declarar expressamente se a contratação é viável e razoável (ou não), justificando com base nos elementos colhidos durante os Estudos Preliminares (inciso XIII, art. 7º, IN 40/2020). De acordo com o art. 7º, §2º, este campo é obrigatório.

 Nesta seção, a Equipe de Planejamento da Contratação deverá declarar a viabilidade ou não de se realizar a licitação para a necessidade levantada.

 Recomenda-se embasar este trecho pelos seguintes critérios: efetividade, eficácia e eficiência.

 A efetividade da contratação se concretizará caso o objeto licitado permita ao órgão a realização das atividades necessários para atendimento da população ou da Administração Pública.

 **Exemplo:** com a contratação dos serviços de limpeza, o cidadão receberá um atendimento mais decente na sede do órgão contratante.

 A eficácia da contratação tem relação com o efeito direto do objeto sobre o problema vislumbrado pelo setor demandante.

 **Exemplo:** com a aquisição dos computadores, os novos servidores poderão realizar as atividades previstas.

 Já a eficiência tem a ver com o bom emprego dos recursos públicos, sobretudo quanto à economicidade da licitação.

 **Exemplo:** ao substituir os veículos próprios pelo serviço de locação de veículos, o órgão conseguirá aproveitar os recursos que estavam sendo empregados em atividades de manutenção e gestão de frota em suas atividades finalísticas. Considerando o custo total do modelo, a locação de veículos será mais barata que a aquisição.

 **Exemplo de Preenchimento**

Tendo em vista o levantamento de mercado realizado, esta Equipe de Planejamento da Contração **considera que a presente contratação é viável**, uma vez que:

* Existe um mercado competitivo prestando o serviço pretendido.
* Haverá <descrever ganhos de eficiência, eficácia e efetividade>.

**Campo 42: Responsáveis**

 Informar nome, CPF, cargo e despacho do(s) responsável(is) pelo preenchimento deste ETP.

# SEÇÃO ANEXOS

Nesta etapa do ETP Digital será possível anexar outros documentos necessários ou complementares para a composição final do documento.