**Estudo Técnico Preliminar XXX/2021**

**1. Informações Básicas**

Número do processo:

**2. Descrição da necessidade**

A necessidade de qualificar, capacitar e prover os agentes públicos de informações e conhecimento necessário para o exercício correto de suas funções já está consolidada, tanto dentro dos órgãos e entidades, como nas decisões dos órgãos de controle. Na seara de licitações e contratos, então, esse ponto é indiscutível, dada a responsabilidade que tais servidores assumem quando são encarregados de exercer qualquer dos atos necessários ao andamento de um processo de contratação, do início ao fim.

O Tribunal de Contas da União – TCU, já de longa data vem reconhecendo a necessidade de qualificação e capacitação dos agentes públicos para garantir que o servidor conte com os pressupostos profissionais e técnicos necessários para bem desempenhar a função para a qual foi designado:

**Acórdão nº 1.709/2013 – TCU – Plenário Acórdão**

(...)

9.1.3. institua política de capacitação para os profissionais do (omissis), de forma regulamentada, com o objetivo de estimular o aprimoramento de seus recursos humanos, especialmente aqueles correlacionados com as áreas de licitações e contratos, planejamento e execução orçamentária, acompanhamento e fiscalização contratual e outras áreas da esfera administrativa, de modo a subsidiar melhorias no desenvolvimento de atividades nas áreas de suprimentos/compras, licitações/contratos e recebimento e atesto de serviços.”

 Não sem motivo essas recomendações, uma vez que a atuação em sede de licitações e contratos exige do servidor a tomada de uma infinidade de decisões, que impactam o caminhar de toda a Administração e, nunca é demais lembrar, a vida da sociedade. É necessário agir com precisão e certeza, garantir qualidade e preço, ter agilidade e eficiência. Isso somente se adquire se o servidor estiver munido do conhecimento necessário para bem executar suas funções.

No dia a dia, o servidor precisa conhecer e aplicar o regime jurídico da contratação pública, que é complexo, repleto de leis, decretos, instruções e outros atos que coexistem e que devem ser concomitantemente aplicados. Não bastasse, há grande variedade de objetos, soluções e serviços que rotineiramente são contratados, os quais envolvem, muitas vezes, regramentos específicos. Além disso, a maior parte dos problemas e desafios não se resolve na literalidade da lei. Por isso, é preciso contar com as interpretações doutrinárias, orientações dos órgãos de controle e muitas vezes com análises especificas e pontuais.

Dentro dessa realidade, o agente público deve garantir a eficiência da contratação, assegurar a observância da legalidade no processo e se prevenir de responsabilizações decorrentes da inobservância de deveres e obrigações.

 A melhor forma de assegurar a eficiência do trabalho, o melhor investimento dos recursos públicos, a tomada de decisões mais seguras, de diminuir os riscos envolvendo o uso do dinheiro público, além de minimizar a possibilidade de responsabilizações e condenações é, sem sombra de dúvidas, o investimento em conhecimento.

O Grupo Negócios Públicos apresenta as melhores soluções em matéria de qualificação, capacitação e suporte e orientação técnico jurídica, quando se fala em licitações, contratos, contratação direta, governança, gestão de riscos, compliance e temas correlatos, uma vez que é referência nacional.

Umas das soluções do Grupo Negócios Públicos é o serviço Sollicita. O Sollicita engloba, em uma única plataforma online: (i) um grande acervo de informações técnicas para pesquisa, como artigos doutrinários, decisões dos Tribunais de Contas, dos órgãos judiciários, notícias, entre outros (ii) orientação jurídica, que envolve tanto um número delimitado de consultorias contratadas, para que a Administração sane suas principais dúvidas, diretamente, por escrito, com o corpo técnico do Grupo Negócios Públicos, quanto o acervo ao banco de consultas selecionadas, já respondidas; (iii) capacitação continuada, que engloba a disponibilização dos vídeos das palestras realizadas nos maiores eventos de contratação pública do país, que são realizados pelo Grupo Negócios Públicos, como Congresso Brasileiro de Pregoeiros, Pregão Week, Contratos Week, Congresso Brasileiro de Compras Públicas, Congresso Brasileiro de Governança, além de vários webnares, lives, podcasts e da transmissão ao vivo de algumas palestras na hora em que estão acontecendo, nos eventos; (iv) quatro periódicos, quais sejam: Licicon (publicação técnico jurídica mensal, com conteúdo completo e exclusivo sobre licitações e contratos), Negócios Públicos (destinada aos setores públicos federal, estaduais e municipal, contém temas de extrema relevância para a prática dos servidores na área de licitações e compras públicas), O Pregoeiro (a revista O Pregoeiro é um guia útil com foco na modalidade licitatória do tipo pregão, com informações e entrevistas adicionais sobre licitações em geral como RDC, SRP, entre outros) e Governança Pública (abordagem inédita e inovadora sobre governança pública) (v) modelos de editais, contratos, termos de referência, manuais, listas de verificação, estudos técnicos preliminares e outros documentos; (vi) analisador de balanço financeiro; (vii) banco de fornecedores; (vii) banco de penalidades, (v) contador de prazos, entre outras funcionalidades.

Em suma, o Sollicita é uma ferramenta online, completa, de amplo alcance, ideal para a qualificação, capacitação e suporte ao agente público, em matéria de contratação pública e governança pública, além de assuntos correlatos. É capaz de apoiar servidores envolvidos em qualquer uma das funções e etapas da contratação, mostrando-se como um excelente investimento em qualificação de todo o grupo de servidores da Administração, com ótimo custo-benefício, porque com um valor bastante acessível, toda a equipe pode ser qualificada, capacitada, atualizada e receber suporte constante para a tomada das decisões do dia-a-dia.

Um diferencial, e serviço opcional, dentro do Sollicita, é o serviço de orientação jurídica. Ao contratar esse serviço, a Administração conta com um corpo técnico altamente qualificado para auxiliar na resolução dos mais variados e complexos problemas em matéria de contratação pública. Além disso, pode ter acesso a um banco de consultas já respondidas e formatadas como material de apoio, disponível na plataforma. Veja, na condução dos processos de licitações e contratos muitas são as dúvidas e as dificuldades, que muitas vezes são inéditas e que precisam ser rapidamente solucionadas. As alterações legislativas e o volume de entendimentos dos órgãos de controle e da jurisprudência potencializam as polêmicas. Pela diversidade e abrangência do tema, a solução para essas situações nem sempre está pronta. O serviço de orientação jurídica, que pode ser ofertado dentro do produto Sollicita, é um suporte valioso na tomada das decisões, porque é totalmente personalizado, atende à situação especifica trazida pelo cliente, por meio da construção de uma solução. Cada solução é construída e é exclusiva, elaborada com qualidade pelo corpo jurídico exclusivo do Grupo. O corpo jurídico da consultoria do Grupo Negócios Públicos é liderado por uma das maiores palestrantes na área de contratação pública, Larissa Panko, que acumula anos de vivência com os mais variados assuntos, problemas e polêmicas na seara da contratação pública. Assim, o Grupo está preparado para auxiliar a Administração na criação e condução das soluções necessárias para os mais complexos problemas vivenciados.

Nesse toar, cumpre dizer que o serviço de orientação jurídica se coloca como apoio, suporte à tomada de decisões. Não se trata de fazer as vezes da assessoria jurídica do órgão, mas de apoiar, munir de informações, trazer uma opinião, trocar ideias e ampliar a gama de possibilidades de soluções para um determinado problema, considerando a vivência e experiência específicas vivenciadas pelo corpo técnico do Grupo, no assunto contratação pública, nas suas mais variadas nuances.

Outro grande diferencial da ferramenta, exclusivo, sem dúvida, são os conteúdos de capacitação. Não há ferramenta no mercado que disponibilize a oportunidade de se capacitar por meio do acesso ao conteúdo das palestras ministradas nos melhores eventos sobre contratação pública do país, com os mais renomados palestrantes (Ministro Aroldo Cedraz, Ministro José Augusto Nardes, Ministro Benjamin Zymler, Joel de Menezes Niebuhr, Daniel Ferreira, Marcus Bittencourt, Jorge Ulisses Jacoby Fernandes, Renato Fenili, Jair Santana, José Anacleto Abduch, Jonas Lima, Larissa Panko, entre inúmeras outras autoridades em matéria de contratação pública, no país).

O conjunto ofertado, faz do Sollicita a melhor solução do país em matéria de contratação pública, a mais completa, a de maior eficiência e a que oferece o melhor benefício-custo, sendo concebida e comercializada exclusivamente pelo Grupo Negócios Públicos.

O embasamento legal adequado para a contratação de serviços de capacitação, qualificação e suporte com informações e conhecimento é a inexigibilidade de licitação, com base no art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93.

Não é possível a realização de uma licitação para a contratação desse tipo de serviço por que não há meios de se estabelecer critérios objetivos para a escolha da empresa a ser contratada, o que torna impossível a realização da licitação e determina a inexigibilidade como fundamento adequado para a contratação.

A concepção de um produto como o Sollicita e todos os serviços e informações ali contidas e inseridas periodicamente envolve claramente o serviço intelectual. O serviço oferece consultoria jurídica, material técnico profissional especializado, revistas técnicas com conteúdo exclusivo e intelectual, vídeos de capacitação ministrados por professores e palestrantes, entre outros conteúdos de cunho eminentemente intelectual. Claramente vê-se que se trata de atividade que envolve serviço técnico profissional especializado. A execução do serviço, de um modo geral, requer necessariamente o emprego de intelectualidade. E essa intelectualidade, que é o núcleo da prestação do serviço, é elemento subjetivo, vale dizer, não há como comparar o intelecto. Portanto, não há como licitar e contratar pelo menor preço a concepção e execução dessa espécie de serviço.

A licitação pressupõe que é possível colocar par a par o mesmo objeto, comparar várias propostas, igualá-las e escolher a que oferece o menor preço. No máximo, é possível estabelecer alguns critérios de técnica (que devem ser objetivos) e tais critérios devem ser capazes de objetivamente desigualar algumas propostas, destacando as que oferecem uma técnica melhor. Mas o critério de julgamento que envolve técnica, deve estabelecer critérios objetivos para desigualar as melhores propostas. Intelecto não pode ser avaliado por critérios objetivos. Por isso, o meio ideal para a contratação de serviços essencialmente intelectuais, como o Sollicita, é a inexigibilidade de licitação.

Assim, quando se contrata uma plataforma de conhecimento técnico, em razão da natureza desses serviços – absolutamente subjetiva – a competição é inviável e o meio adequado de contratação é a inexigibilidade de licitação. Não há meios de se mensurar, através de um processo essencialmente objetivo – como é a licitação – propostas cuja essência é subjetiva (serviços de natureza intelectual).

Ao realizar uma licitação para esse tipo de objeto, o procedimento de seleção objetiva (licitação) acaba sendo meramente pró forma e não cumpre com o objetivo de selecionar a melhor proposta, a mais vantajosa. Vale dizer, usar o procedimento equivocado – a licitação – fere a eficiência e a economicidade da contratação, porque não está a se preservar a melhor contratação, mas sim a mais barata (que não necessariamente vai refletir na melhor solução, porque a licitação não garante parâmetros objetivos para essa assertividade).

Logo, para esses casos, em que não há critérios objetivos válidos que permitam definir a solução e, portanto, eleger um parâmetro objetivo de comparação e seleção entre duas ou mais soluções, dizemos que há inviabilidade de competição. Havendo inviabilidade de competição, o meio legítimo de escolha do parceiro da entidade é a inexigibilidade de licitação.

Sobre isso ainda, importa trazer o entendimento do Tribunal de Contas da União – TCU:

**Acórdão nº 851/2006 – TCU – 2ª Câmara**

"As causas de inviabilidade de competição podem ser agrupadas em dois grandes grupos, tendo por critério a sua natureza. Há uma primeira espécie que envolve inviabilidade de competição derivada de circunstâncias atinentes ao sujeito a ser contratado. A segunda espécie abrange os casos de inviabilidade de competição relacionada com a natureza do objeto a ser contratado. Na primeira categoria, encontram-se os casos de inviabilidade de competição por ausência de pluralidade de sujeitos em condição de contratação. São as hipóteses em que é irrelevante a natureza do objeto, eis que a inviabilidade de competição não decorre diretamente disso. Não é possível a competição porque existe um único sujeito para ser contratado. Na segunda categoria, podem existir inúmeros sujeitos desempenhando a atividade que satisfaz o interesse público. O problema da inviabilidade de competição não é de natureza numérica, mas se relaciona com a natureza da atividade a ser desenvolvida ou de peculiaridade quanto à própria profissão desempenhada. Não é viável a competição porque características do objeto funcionam como causas impeditivas”. (TCU, Acórdão nº 851/2006, 2ª Câmara, Rel. Min. Lincoln Magalhães da Rocha, DOU de 18.04.2006.)

Como dito, no caso de contratações de plataformas de conhecimento, como o Sollicita, claramente está-se diante de um serviço cujas principais características são subjetivas: a intelectualidade. O serviço depende necessariamente da uma atuação cujos elementos que configuram o serviço são subjetivos. E a avaliação desses serviços também é subjetiva (por parte do servidor que escolhe a melhor proposta).

Mas a legislação traz meios para qualificar essa subjetividade na escolha e trazer maior segurança para a decisão. Ela elenca alguns elementos para que o gestor avalie, com segurança, se está diante de uma hipótese de inexigibilidade de licitação.

Veja-se o que dispõe o art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93:

Art. 25. É inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição, em especial: (...)

II - para a contratação de serviços técnicos enumerados no art. 13 desta Lei, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação; (...)

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

Vale dizer, os elementos que devem estar presentes para preservar a legalidade de uma contratação cuja essência é subjetiva, embasada no inciso II do art. 25, da Lei nº 8.666/93, são, basicamente: (i) os serviços devem ser técnicos, (ii) os serviços devem ser de natureza singular e (iii) o profissional ou a empresa deve ser notoriamente especializado.

Vejamos a presença de cada um deles, na contratação do Sollicita, junto ao Grupo Negócios Públicos:

**(i) serviço técnico**

Inicialmente, cumpre alertar que em que pese o artigo 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93 atrelar a definição de serviços técnicos aos elencados no artigo 13 da mesma Lei, o rol do art. 13 não é taxativo, mas meramente exemplificativo, de modo que mesmo o serviço não descrito no dispositivo 13 poderá ser contratado por inexigibilidade de licitação.

O Sollicita é uma solução técnico-profissional especializada. Reúne, no seu conteúdo e nos materiais disponibilizados (em forma de revistas, pareceres, artigos, cursos de capacitação, entre tantos outros): (i) conhecimentos teórico e prático; (ii) conteúdo técnico fruto de estudos e pesquisas intensos, transmitido por meio de abordagem clara, simples e bastante acessível; (iii) material atualizado, com absoluto grau de confiabilidade; (iv) assuntos atuais e inovadores, vivenciados diariamente pelo público que atua com contratação pública; (v) conteúdo exclusivo produzido pela equipe interna e pelos parceiros, professores e palestrantes do Grupo Negócios Públicos, somado a entendimentos doutrinários, dos órgãos de controle e do judiciário, de modo a qualificar o servidor de maneira ampla, dando-lhe uma visão completa para a tomada de decisões.

Portanto, não há dúvidas de que plataformas de conhecimento são serviços técnicos profissionais especializados, pois exigem a atuação técnica, especializada e intelectual de um conjunto de profissionais, que singularizam o serviço.

**(ii) natureza singular**

O Sollicita é singular justamente porque sua essência se compõem da atuação intelectual de um conjunto de profissionais. O conteúdo do produto não pode ser definido de um modo objetivo e selecionado por meio de critérios objetivos. Não existe possibilidade de delimitar critérios que permitam a comparação/competição com eventuais serviços similares existentes no mercado. A singularidade deriva da própria noção de inviabilidade de competição: é inviável porque é singular e é singular porque a natureza do serviço é subjetiva, e há natureza subjetiva porque é intelectual.

Sobre isso, veja-se o trecho do voto da já citada Decisão nº 439/98 do TCU, Plenário:

A metodologia empregada, o sistema pedagógico, o material e os recursos didáticos, os diferentes instrutores, o enfoque das matérias, a preocupação ideológica, assim como todas as demais questões fundamentais, relacionadas com a prestação final do serviço e com os seus resultados – que são o que afinal importa obter –, nada disso pode ser predeterminado ou adrede escolhido pela Administração contratante. Aí reside a marca inconfundível do autor dos serviços de natureza singular, que não executa projeto prévio e conhecido de todos, mas desenvolve técnica apenas sua, que pode inclusive variar a cada novo trabalho, aperfeiçoando-se continuadamente. Por todas essas razões entendeu a lei de licitações de classificar na categoria de serviço técnico profissional especializado, o trabalho de treinamento e aperfeiçoamento de pessoal da Administração, por particulares (pessoas físicas ou jurídicas); sendo de natureza singular o serviço, será fatalmente diferente um treinamento de outro, ainda que sobre os mesmos temas, quando ministrado por particulares diversos. E, desse modo, sendo desiguais os produtos que os variados profissionais oferecem, torna-se inexigível a licitação por imperativo lógico que consta do art. 23, inciso II, do Dec.-lei nº 2.300/86.

Portanto, um serviço singular, intelectual, técnico-profissional e especializado nunca será igual a outro. Nem o mesmo autor consegue produzir a mesma informação do mesmo modo. Logo, esses serviços nunca poderão ser comparados e selecionados por meio de um critério objetivo (como preço e/ou técnica).

Nesse sentido, importante destacar que singular não é sinônimo de único. É a natureza, a qualidade, a complexidade e a diferenciação do serviço que o individualizam a tal ponto que tornam inviável a comparação com outros que eventualmente existam no mercado.

Esse é o entendimento do Tribunal de Contas da União:

**Acórdão 1.074/2013 – Plenário:**

15. Primeiramente, porque o conceito de singularidade não está vinculado à ideia de unicidade. Para fins de subsunção ao art. 25, inciso II, da Lei 8.666/93, entendo não existir um serviço que possa ser prestado apenas e exclusivamente por uma única pessoa. A existência de um único sujeito em condições de ser contratado conduziria à inviabilidade de competição em relação a qualquer serviço e não apenas em relação àqueles considerados técnicos profissionais especializados, o que tornaria letra morta o dispositivo legal. 16. Em segundo lugar, porque singularidade, a meu ver, significa complexidade e especificidade. Dessa forma, a natureza singular não deve ser compreendida como ausência de pluralidade de sujeitos em condições de executar o objeto, mas sim como uma situação diferenciada e sofisticada a exigir acentuado nível de segurança e cuidado.” (No mesmo sentido, Acórdão nº 7.840/2013 – 1ª Câmara – TCU.)

Plataformas de conhecimento técnico profissional especializado não são de natureza comum, são de natureza intelectual, subjetiva, não são padronizados, portanto, não podem ser contratados em disputa isonômica com critério de menor preço, porque isonomia não haverá (dada a singularidade) e o preço não é o critério adequado de escolha.

A experiência de mais de 18 anos de mercado, com uma equipe própria, notória e articulada de profissionais especializados, permite ao Grupo Negócios Públicos conceber, alimentar e disponibilizar a melhor plataforma de conhecimento existente no mercado, nitidamente configurada como um serviço de natureza singular, confiável, atualizada e inovadora, apta a apoiar os servidores na tomada de decisão e no encontro das melhores soluções aos problemas que se apresentam diariamente.

**(iii) A empresa contratada deve ser notoriamente especializada**

Como a escolha do particular que prestará serviços de natureza intelectual e singular não ocorre por meio um critério objetivo, o particular a ser contratado deve deter notória especialização, de modo que sua experiência permita à Administração presumir que sua atuação será a mais adequada na execução de serviço.

O detentor de notória especialização inspira a confiança necessária para minimizar o risco envolvido na contratação, isto é, faz presumir a execução de um serviço satisfatório, de qualidade inquestionável, justamente porque já é notoriamente reconhecido pelo mercado. Entende-se que aquele que detém notória especialização conta com um conjunto de fatores e condições que proporciona ao contratante a confiança de que ele é o mais adequado para a executar o objeto da contratação.

O Grupo Negócios Públicos é líder de mercado e o é porque reconhecidamente oferece as melhores soluções em qualificação e capacitação dos servidores públicos.

Com mais de 18 anos de atuação, o Grupo possui hoje os 5 (cinco) maiores eventos na área de compras públicas, com recordes sucessivos de públicos: Congresso de Pregoeiros, Contratos Week, Pregão Week, Congresso Brasileiro de Governança, Controle Público e Gestão de Riscos nas Aquisições e o Congresso Brasileiro de Compras Públicas.

Possui quatro periódicos temáticos, de amplo alcance e que trata mensalmente dos assuntos mais importantes e atuais, em pauta no cenário nacional e regional, em matéria de contratação pública: Licicon, O Pregoeiro, Negócios Públicos e Governança Pública.

Disponibiliza o maior e mais completo serviço em treinamento e qualificação de líderes públicos, que é o Maestria, que envolve um seleto grupo de líderes públicos, em constante capacitação por meio de eventos exclusivos e por meio da participação nos grandes eventos da empresa e em contato constante, para a troca de ideias e solução conjunta de problemas, o que enriquece sobremaneira o conhecimento e favorece a tomada das melhores decisões para os mais variados problemas existentes na a jornada do líder público. A condução desse grupo proporciona ao Grupo Negócios Públicos apoiar e auxiliar na condução de decisões e soluções das mais variadas e complexas, em todos os cantos do país, colaborando para que se consolide como a maior empresa e a mais experiente em soluções para a contratação pública do país.

Possui um serviço de orientação jurídica executado por profissionais exclusivos e experientes e liderado por uma das maiores palestrantes em matéria de licitações e contratos, Larissa Panko.

Conta com parceiros experientes e notoriamente reconhecidos como altamente qualificados, em matéria de contratação pública, que atuam como professores, autores de material para o Sollicita e para os periódicos, atuam na concepção técnica dos eventos e como professores e palestrantes, entre outras atuações.

Enfim, o Grupo oferece, ainda, no mercado, uma infinidade de outras soluções, no intuito de corroborar com a qualificação e com o apoio ao servidor público e com o crescimento do país: Banco de Preços, ContratosGov, Reap, Painel de Negociações, entre outros.

A experiência, o reconhecimento e o prestigio que goza o Grupo Negócios Públicos geram a confiança necessária de que as soluções ofertadas pelo Grupo, em especial o Sollicita, serão de grande valia e crescimento para os servidores públicos.

A confiança como fundamento para a escolha do executor foi reconhecida pelo Tribunal de Contas da União, na Súmula nº 39:

“A inexigibilidade de licitação para a contratação de serviços técnicos com pessoas físicas ou jurídicas de notória especialização somente é cabível quando se tratar de serviço de natureza singular, capaz de exigir, na seleção do executor de confiança, grau de subjetividade insuscetível de ser medido pelos critérios objetivos de qualificação inerentes ao processo de licitação, nos termos do art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93.”

Assim, por todo o exposto, o meio adequado de contratação das soluções do Grupo Negócios Públicos, inclusive o Sollicita, é a inexigibilidade de licitação, especificamente com base no art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93, pois no caso estão presentes todos os requisitos exigidos pelo dispositivo legal.

**3. Área requisitante**

**4. Descrição dos Requisitos da Contratação**

Assinatura, pelo período de 12 meses, de licença de acesso ao portal eletrônico www.sollicita.com.br, através de login e senha de uso exclusivo, para pesquisa, capacitação, apoio, informação e orientação em Licitações/Contratos Administrativos e Assessoria Jurídica, possibilitando o uso das seguintes ferramentas:

*Sollicita Pesquisa:* Possibilita uma pesquisa sistematizada e inteligente em documentos pré-selecionados por serem pertinentes à atuação de compradores públicos, assessores, controladores e demais agentes envolvidos com a contração pública;

*Sollicita Editais:* Facilita a elaboração de editais considerando os objetivos específicos de cada licitação e suas respectivas peculiaridades, as quais refletem diretamente na exigência de documentos de habilitação e na fixação das obrigações contratuais, entre outros.

*Sollicita Orientações:* corpo de consultores advogados especialistas com disponibilidade e capacidade para auxiliar de forma dinâmica, segura e, principalmente, fundamentada, da seguinte forma: • Orientações limitadas em licitações e contratos administrativos; • Pareceres Jurídicos: dúvidas solucionadas em até 24 horas úteis; • Respostas Objetivas: questões mais objetivas e pontuais respondidas de maneira clara e completa, em até 04 horas úteis; • Contato via whatsapp/áudio: No caso de contato via whatsapp/áudio por meio do próprio sistema, a partir do recebimento da demanda, será dado início ao prazo de até 02 (duas) horas úteis para resposta, bem como, a orientação será procedida igualmente por meio de áudio, a ser disponibilizado à Contratante via sistema. No caso do envio de solicitação de orientação por meio do aplicativo whatsapp, via gravação de áudio, este mesmo áudio será objeto de posterior incorporação no sistema, a partir da qual será dado início ao prazo de até 02 (duas) horas úteis para resposta, bem como, a orientação será procedida igualmente por meio de áudio, a ser disponibilizado à Contratante via sistema; • Mentorias online: consiste na prestação de serviços de capacitação interativa em matéria de Licitações e Contratos Administrativos, por meio da exposição dialogada de conteúdo, online e ao vivo, a ser conduzida por um ou mais membros do Corpo Técnico. Será realizada por meio da plataforma zoom, relativamente a temáticas previamente demandadas pelo interessado, a serem pontualmente delimitadas via sistema. Trata-se de auxílio aos gestores e demais servidores atuantes na área de contratações públicas, nos termos adiante especificados.

*Sollicita Agenda:* A rotina dos agentes pode ser planejada e facilitada com a utilização dessa ferramenta, que auxilia o servidor a lembrar dos compromissos diários e dos prazos que estiverem sob sua responsabilidade.

*Sollicita Capacitação:* Leva aos agentes públicos o acervo de palestras proferidas nos diversos eventos do Grupo Negócios Públicos, possibilitando a atualização e a capacitação de todos os interessados a um custo mínimo e sem deslocamento;

*Analisador de Balanços:* Permite a utilização de um analisador de balanços, que forneça automaticamente os índices, facilita a verificação da qualificação econômico-financeira do licitante e, nesse contexto, contribui para a tomada da decisão de forma rápida e segura, melhorando a performance do processo licitatório;

*Contador de Prazos:* Possibilita acompanhar e monitorar todos os prazos dos processos licitatórios;

*Sollicita Fornecedores:* Contempla pesquisa em uma base com mais de 800.000 fornecedores;

*Sollicita Periódicos:* O Sollicita Periódicos é um acervo digital das revistas: O Pregoeiro, Negócios Públicos, LICICON e Governança Pública. Disponibilizando publicações exclusivas no setor de licitações e compras públicas;

*Minha Biblioteca:* Monte seu próprio banco de informações a partir de qualquer conteúdo encontrado no portal Sollicita.

*Sollicita Modelos:* Fornece modelos de vários documentos importantes para a contratação pública como Estudos técnicos preliminares, termos de referência, editais, contratos, listas de verificação, manuais, termos aditivos, entre muitos outros.

**5. Levantamento de Mercado**

O levantamento de mercado para esse tipo de contratação deve ser realizado com cautela, razoabilidade e proporcionalidade. Não é possível comparar, de forma direta e objetiva, objetos genuinamente diferentes. Lembre-se que estamos contratando capacitação, informação, orientações técnicas, por meio de inexigibilidade de licitação. A qualidade desse tipo de serviço não é mensurável e comparável. E então, eventual levantamento de mercado serve para demonstrar que os valores cobrados pela empresa a ser contratada são condizentes com a realidade de mercado.

Não é possível comparar, de forma direta e objetiva, objetos singulares, em relação aos quais não existe possibilidade de estabelecer critérios objetivos para tal comparação.

Assim, a justificativa de preços não deve se pautar em eventuais serviços similares existentes no mercado, haja vista que estamos diante de objeto singular, que não pode ser comparado objetivamente sob nenhum aspecto com outros.

Por isso, para demonstrar a razoabilidade de preços em um processo de inexigibilidade, o ideal é que a empresa escolhida demonstre que os preços ofertados para a Administração contratante guarda consonância com os preços que pratica no mercado, isto é, ofertados para outros órgãos e/ou entidades, como ocorreu no presente caso.

Sobre isso, vale citar o **Acórdão n º 522/2014 – Plenário – TCU**:

“o preço a ser pago deve ser compatível com aquele praticado no mercado, situação essa a ser comprovada pelo (omissis) mediante a juntada da documentação pertinente nos respectivos processos de dispensa, incluindo, no mínimo, três cotações de preços de empresas do ramo, pesquisa de preços praticados no âmbito de outros órgãos e entidades da Administração Pública ou justificativa circunstanciada caso não seja viável obter esse número de cotações, bem como fazendo constar do respectivo processo a documentação comprobatória pertinente aos levantamentos e estudos que fundamentaram o preço estimado”. (TCU, Acórdão nº 522/2014, Plenário, Rel. Min. Benjamin Zymler, j. em 12.03.2014.)

Da mesma forma, a Orientação Normativa da Advocacia-Geral da União:

**Orientação Normativa nº 17/09 - AGU**

A razoabilidade do valor das contratações decorrentes de inexigibilidade de licitação poderá ser aferida por meio da comparação da proposta apresentada com os preços praticados pela futura contratada junto a outros entes públicos e/ou privados, ou outros meios igualmente idôneos.

Importante destacar que, na avaliação do preço, deve-se ter em mente que o objeto da contratação envolve serviços técnicos e especializados, prestados por empresa notoriamente especializada e referência de qualidade e excelência no que faz. Assim, nesse caso a justificativa de preços serve para demonstrar que o valor a ser pago é condizente com o praticado pela própria empresa no mercado, para demonstrar razoabilidade de preços. A avaliação de preços não deve ser usada como critério de escolha por uma empresa ou outra, porque o critério de escolha, como dito, não deve ser o preço. O preço funciona como um referencial de razoabilidade.

**6. Descrição da solução como um todo**

O presente estudo, como já informado, refere-se à contratação de empresa especializada para fornecimento de plataforma de conhecimento, capacitação e informação, que envolve a disponibilização de Pesquisa, Editais, Orientações; (Telefone – Sistema - WhatsApp), Agenda, Capacitação, Analisador de Balanços, Contador de Prazos, Fornecedores, Banco de Penalidades, Periódicos, Minha Biblioteca, Modelos.

O conjunto desses serviços, disponibilizados em uma única plataforma, tem funcionalidades que se somam e garantem a melhor qualificação do usuário e, portanto, devem ser contratados em lote único.

**7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas**

Os serviços compreendem os seguintes itens:

Orientações 30 + 5 Mentorias Técnicas

Plataforma Digital (Orientação ): 3 Consulentes

Plataforma Digital (Usuários Padrão): ilimitado

**8. Estimativa do Valor da Contratação**

A despesa total estimada da contratação é de R$ 17.000,00 (dezessete mil reais).

**9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução**

Entendemos que os serviços, objeto da contratação, são correlatos e devem ser geridos e executados pela mesma empresa, caso contrário, poderia implicar no não atendimento da necessidade do órgão. Todo o serviço disponibilizado na plataforma se complementa, além de ser amplo e vasto.

**10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes**

**11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento**

**12. Resultados Pretendidos**

O fortalecimento da capacitação dos servidores a atualização constante. Entende-se que a consolidação do conhecimento é imprescindível para solucionar problemas e firmar as melhores práticas da Gestão Pública na área de licitações e contratos. Tão importante quanto o conhecimento é a obtenção à informação de forma rápida e segura, que possibilite o acesso a todos os assuntos que envolvem a contratação pública, atualizados e organizados, que auxilie rapidamente no deslinde de impasses e na solução de dúvidas do dia-a-dia, passíveis de gerar insegurança ou atrasar a contratação.

A presente contratação é de natureza estritamente técnica e necessária para o alcance do objetivo acima proposto, visto que se trata de ferramenta de grande valia para agregar entendimento, dados e informações necessárias à segurança dos processos internos, possibilitando, assim, o cumprimento das premissas obrigatórias nos contratos administrativos, facilitando as atividades diárias, possibilitando a rápida obtenção de informações e conferindo segurança à tomada de decisões.

Assim, a contratação dos serviços de uma empresa notoriamente especializada, criada com a missão de servir de suporte técnico à Administração Pública, na área de licitações e contratos administrativos, apresenta-se como uma solução viável para auxiliar nas necessidades indicadas acima.

**13. Possíveis Impactos Ambientais**

Não há.

**14. Mapeamento de riscos**

O mapeamento de riscos 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: a probabilidade de ocorrência dos eventos, os possíveis danos potenciais, possíveis ações preventivas e contingências, bem como a identificação de responsáveis por ação.

Após a identificação e classificação, deve-se executar uma análise qualitativa e quantitativa dos riscos. A análise quantitativa dos riscos consiste na classificação conforme a relação entre a probabilidade e o impacto. Tal classificação resultará no nível do risco e direcionará as ações relacionadas aos riscos durante a fase de planejamento e gestão do contrato.

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

**Risco. Probabilidade. Impacto.**

Contratada se recusar a assinar o contrato. Baixa. Alto.

Incapacidade da empresa vencedora em executar o contrato. Baixa. Alto.

Indisponibilidade dos serviços. Baixa. Médio.

Fornecimento de serviços sem qualidade. Média. Alto.

Tendo em vista que o mapeamento de riscos descreverá e avaliar as ameaças que possam vir a comprometer o sucesso e o objetivo da contratação, bem como definir de que formas devem ser tratadas, ela permeará todo processo de Contratação.

**RISCOS DO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO E DA EXECUÇÃO**

**Risco 1**

Contratada se recusar a assinar o contrato

Probabilidade: Baixa

Impacto: Alto

Dano: Não concluir a contratação.

Ação Preventiva: Definir punição no Termo de Referência para empresa que não assinar o contrato dentro do prazo estipulado.

Ação de Contingência: Promover nova contratação.

**Risco 2**

Incapacidade da empresa vencedora em executar o contrato

Probabilidade: Baixa

Impacto: Alto

Dano: Atraso nos serviços

Ação Preventiva: - Sanções e os requisitos de qualidade que sejam condizentes com a importância dos serviços a serem prestados.

Ação de Contingência: - Acompanhar com rigor a execução do contrato; - Gestão/Fiscalização do contrato com aplicação de sanções previstas quando ocorrer alguma falha contratual e, em último caso, cancelar contrato e promover nova contratação.

**Risco 3**

Indisponibilidade dos serviços.

Probabilidade: Baixa

Impacto: Médio

Dano: Atraso nos serviços

Ação Preventiva: - Solicitar relatório de estabilidade do sistema;

Ação de Contingência: - Em caso de indisponibilidade, monitorar se há caso fortuito ou força maior e em não havendo, aplicar as sanções cabíveis.

**Risco 4**

Fornecimento de serviços sem qualidade

Probabilidade Média

Impacto Alto

Dano: Prejuízos financeiros e risco à qualidade da capacitação recebida pelos servidores.

Ação Preventiva: Avaliação da reputação da empresa

Ação de Contingência: Não aceitação dos serviços de baixa qualidade e aplicação de sanções.

**15. Declaração de Viabilidade**

Esta equipe de planejamento declara viável esta contratação com base neste Estudo Técnico Preliminar, consoante o inciso XIII, art. 7° da IN 40 de 22 de maio de 2020, da SEGES/ME.

**16. Responsáveis**

Área Requisitante