

## MANUAL DE ELABORAÇÃO PARA ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR DA CONTRATAÇÃO – E.T. P.

### 1. Necessidade da contratação

É a justificativa da futura contratação da solução/aquisição, decorrente da necessidade de atender a uma demanda do negócio. Essa necessidade deve ser descrita considerando também o problema a ser resolvido sob a perspectiva da Administração e/ou interesse público.

Na exposição dos motivos podem ser elencadas as razões fáticas e técnicas, como por exemplo: obsolescência de ativos existentes, aumento da demanda por serviços ou produtos, necessidade de melhorar a eficiência operacional, atendimento a requisitos legais ou regulatórios, melhoria da qualidade dos serviços prestados, necessidade de inovação tecnológica, benefícios esperados para a Administração Pública ou para a sociedade em geral.

A solução definida pela equipe de planejamento como a mais apropriada para resolução do problema será definida **somente no tópico que trata da “justificativa da escolha”**

Não confundir a necessidade propriamente dita (problema a ser avaliado) com a solução (objeto a ser adquirido).

### 2. Alinhamento da contratação aos objetivos e/ou ações do Planejamento Estratégico da Empresa

Relatar que a contratação está alinhada ao Planejamento Estratégico da PRODAM, indicando qual a ação estratégica e qual a diretriz. Deve ser especificado como a contratação/aquisição colabora para o alcance de objetivos estabelecidos nos planos citados.

Relacionar o projeto ou ação estratégica a ser atendida pela futura contratação, e se houver, descrever os indicadores estratégicos ou operacionais impactados, como por exemplo, redução do tempo de indisponibilidade, aumento da capacidade de processamento, melhoria da segurança da informação, detalhando-os.

### 3. Requisitos da contratação

É neste item que serão definidos os requisitos a serem atendidos. As especificações técnicas do produto ou do serviço que se deseja contratar. Devem ser registrados todos os requisitos da contratação, incluindo os requisitos mínimos de qualidade e economia, tais como: características mínimas do serviço/ fornecimento (produtividade, capacidade, resistência, manutenção, componentes básicos, horários, prazos).

Se necessário, a equipe de planejamento poderá pesquisar as melhores práticas de outras organizações que adquiriram produtos e serviços semelhantes, visando identificar os requisitos a partir de soluções disponíveis no mercado.

SIGED xxxxxxxxxxx/xxxxxxxx PRODAM

➤ Perguntas sugestivas para auxiliar na identificação dos requisitos:

- O que é indispensável exigir para que a solução/produto produza os resultados esperados?
- Qual método foi utilizado para levantar, especificar e definir os requisitos necessários para solucionar a necessidade?
- Foram observados critérios de sustentabilidade?
- Será possível exigir ou condicionar o uso de mão de obra e insumos locais?

#### **4. Relação entre a demanda prevista e a quantidade de cada item**

Essa estimativa deve ser feita de forma detalhada, motivada e justificada, inclusive quanto à forma de cálculo. Os métodos, as metodologias e as técnicas de estimativa poderão ser utilizadas nesta atividade, as quais podem incluir análise de histórico de demandas, projeções, regressões, etc.

A previsão de demanda e quantidade para cada item deve ser baseada na análise da demanda, na consulta aos setores envolvidos, na avaliação de tendências, na consulta de especialistas, nas estimativas de reserva ou folga, e nos cálculos das quantidades necessárias.

#### **OBSERVAÇÃO:**

**Quando a estimativa não puder ser feita de forma precisa, a equipe de planejamento deve verificar a possibilidade de realizar a contratação via Sistema de Registro de Preços, ou avaliar se um acréscimo futuro, mediante aditivo, será suficiente para atender futuras demandas, observando sempre o prazo de vigência contratual**

#### **5. Levantamento de Mercado**

Com base nos requisitos definidos, deve ser feito o levantamento para identificar quais soluções de TIC são existentes e quais atendem aos requisitos exigidos.

Observar contratações similares feitas por outros órgãos e entidades públicas, bem como por organizações privadas, no contexto nacional ou internacional, com objetivo de identificar a existência de novas metodologias, tecnologias ou inovações que melhor atendam às necessidades da PRODAM.

#### **6. Justificativas da escolha do tipo de solução a contratar**

Descrever qual tipo de solução escolhida pela equipe de planejamento da contratação, com base no levantamento de mercado. A solução escolhida deve ser a que mais se aproxima dos requisitos definidos e que mais promove a competição, levando-se em conta os aspectos de economicidade, eficácia, eficiência e padronização, bem como práticas de mercado. O tipo de solução reflete a abordagem escolhida pelo PRODAM para resolver o problema de negócio enfrentado.

SIGED xxxxxxxxxxx/xxxxxxxx PRODAM

Em caso de possibilidade de compra, locação de bens ou do acesso a bens, devem ser avaliados os custos e os benefícios de cada opção para escolha da alternativa mais vantajosa.

### **OBSERVAÇÃO:**

A equipe de planejamento observou mais de uma possível solução que possa resolver o problema levantado?

Caso a resposta tenha sido **SIM** presente as possíveis soluções que são capazes de atender a demanda, se possível apresentando um quadro comparativo com as prováveis soluções encontradas.

## **7. Estimativa preliminares de preço**

São as estimativas preliminares dos preços dos itens a contratar feitas com base no levantamento de mercado, no intuito de apoiar a análise de viabilidade da contratação, em especial com respeito à relação de custo-benefício da contratação.

Analisar e comparar os custos entre as soluções identificadas (considerando valores de aquisição dos ativos/serviços, equipamentos, licenças, configuração, suporte, rotinas, insumos, instalação, garantia, manutenção e treinamento).

Após análise, estabelecer de forma objetiva a estimativa de preço para cada item da contratação pretendida, inclusive as possíveis despesas fixas após implantação da solução.

- Anexar a esse Estudo (ETP) planilhas de composição do preço (se for o caso);
- Anexar Propostas, contratos ou ARP vigentes.

### **OBSERVAÇÃO:**

Não se trata de uma pesquisa definitiva de preço. Esta será refinada após a aprovação do termo de referência e divulgada aos fornecedores pelo setor de compras da PRODAM em momento oportuno.

## **8. Descrição da solução como um todo**

Uma solução é o conjunto de todos os elementos (bens, serviços e outros) necessários para, de forma integrada, gerar os resultados que atendam à necessidade que gerou a contratação. Contudo, esta solução pode ser classificada das seguintes maneiras:

Solução simples: Não há necessidade de se adquirir outro produto/ serviço para completar a funcionalidade da solução.

SIGED xxxxxxxxxxxx/xxxxxxxxx PRODAM

Solução composta: Há necessidade de outros bens, insumos, consumíveis, peças ou serviços (partes da solução) para sua completude.

O objetivo desse item é possibilitar a compreensão (em alto nível) da solução que se pretende adquirir. O importante aqui é descrever o que deve ser produzido / entregue pelo fornecedor para que a contratação produza os resultados pretendidos.

### **OBSERVAÇÃO:**

Caso a solução seja composta e não possa ser contratada no mesmo processo, esta deve ser explicitada para que todos os elementos de apoio necessários a completude da solução possam ser **providenciados** em paralelo.

### **9. Justificativa para o parcelamento ou não da solução**

Verificar se é possível dividir a solução em parcelas (justificativa para o parcelamento ou não da solução), verificando se há mercado plural que ofereça esses serviços separadamente.

Trata-se sobre a divisão do objeto em itens, lotes distintos ou lote único.

\*Lote: são grupos de itens.

Para formação de um lote, os itens devem ser complementares e essenciais para uma única atividade. Recomenda-se analisar sempre se é vantajoso a união de itens em lotes, seja por economia ou por questões técnicas e de segurança.

Lembrando que a regra da legislação é o parcelamento. Sempre que não for parcelado deve ser justificada a razão dessa decisão.

É fundamental documentar e justificar claramente a decisão de parcelamento ou lote único no ETP. Essa documentação deve ser transparente e detalhada, destacando os benefícios econômicos, técnicos e operacionais da escolha feita. A decisão de parcelamento ou lote único deve sempre ser orientada pela busca da melhor relação custo-benefício, levando em consideração o contexto específico da contratação e os objetivos da organização.

### **10. Resultados pretendidos**

Os resultados pretendidos são os benefícios diretos e indiretos que a PRODAM almeja com a contratação da solução, em termos de economicidade, eficácia, eficiência, de melhor aproveitamento dos recursos humanos, materiais e financeiros disponíveis, inclusive com respeito a impactos ambientais positivos (exemplo: diminuição do consumo de papel ou de energia elétrica), bem como, se for caso, de melhoria da qualidade de produtos ou serviços, de forma a atender à necessidade da contratação.

Deve-se ter em mente que os resultados pretendidos devem ser formulados em termos de negócio, não de TI.

### 11. Adequação do ambiente PRODAM (se for o caso)

Descrever as necessidades de adequação do ambiente da PRODAM para viabilizar a execução da solução, abrangendo:

- Necessidade/adequação de infraestrutura tecnológica, de infraestrutura elétrica, adequação logística, adequação de espaço físico, necessidade de mobiliário;
- Novos recursos materiais e humanos necessários para implantação e manutenção;
- Necessidades de treinamento ou transferência de conhecimento;
- Outras necessidades/adequações que se apliquem.

Em caso de necessidade de adequações o requisitante deverá apresentar um cronograma de atividades para possibilitar o uso da instalação.

### 12. Análise de riscos

É a análise de riscos relativos à contratação e à gestão do contrato. Deve ser feita uma análise de riscos para execução da solução, elencando-as.

Somente após listados os riscos é que se constrói a matriz de riscos e **essa deverá ser elaborada no termo de referência.**

### 13. Declaração da viabilidade ou não da contratação.

Com base nas informações levantadas ao longo dos estudos técnicos preliminares, a equipe de planejamento declara se a contratação é viável ou não, cujo parecer deverá ser referendado pelos titulares da área requisitante e da Diretoria competente.

- Se favorável - evidenciar a necessidade da contratação/aquisição ou desenvolvimento interno, sua viabilidade técnica e de negócios apontando às adequações necessárias para melhor resultado pretendido.
- Não favorável – descrever as negativas.

(Sugestão *TEXTO*)

*“Declaramos o presente estudo tecnicamente ( ) **VIÁVEL** ....ou .... ( ) **INVIÁVEL**.*

*Encaminhamos para apreciação e demais providências da Diretoria”.*

O ETP deve ser aprovado e assinado pelos integrantes técnicos, o requisitante do D.O.D. e o Autoridade competente da área.

Nível de Classificação  
**Interno**

Grupo de acesso  
**PRODAM**

Data xx, mês de 202X.

### Equipe de planejamento da contratação

\_\_\_\_\_  
**Membro elaborador do ETP**

\_\_\_\_\_  
**Membro elaborador do ETP**

\_\_\_\_\_  
**Membro elaborador do ETP**

\_\_\_\_\_  
**Diretor da área competente**

SIGED xxxxxxxxxxx/xxxxxxxx PRODAM

[WWW.PRODAM.AM.GOV.BR](http://WWW.PRODAM.AM.GOV.BR)  
Instagram: @prodam\_am  
Facebook: ProdamAmazonas

Fone:(92) 2121-6500  
Whatsapp: (92) 99115-9496  
sacp@prodam.am.gov.br  
Rua Jonathas Pedrosa, nº1937.  
Praça 14 de Janeiro. Manaus -AM.  
CEP 69020-110

**PRODAM**

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS:

Brasil. Tribunal de Contas da União. Guia de boas práticas em contratação de soluções de tecnologia da informação: riscos e controles para o planejamento da contratação / Tribunal de Contas da União. – Versão 1.0. – Brasília: TCU, 2012. 527 p.

Desenvolvimento do curso realizado no âmbito do acordo de Cooperação Técnica FUB / CDT / Laboratório Latitude e Enap. Enap, 2021.