

Briefing Técnico: Elaboração do Estudo Técnico Preliminar (ETP) e Gestão de Contratações

Sumário Executivo

Este documento sintetiza as diretrizes e boas práticas para a elaboração do Estudo Técnico Preliminar (ETP) em conformidade com a Lei 14.133/2021 (Nova Lei de Licitações). O ETP é consolidado não apenas como um rito burocrático, mas como uma ferramenta estratégica de diagnóstico para a resolução de problemas da Administração Pública. Os pontos críticos incluem a descrição precisa da necessidade, a análise crítica de quantitativos baseada em históricos reais de consumo, o levantamento exaustivo de soluções de mercado (incluindo modelos de locação e *outsourcing*) e o mapeamento proativo de riscos. A integração de ferramentas de Inteligência Artificial (IA) é apresentada como um mecanismo de eficiência para refinar descritivos técnicos e quadros comparativos, desde que haja supervisão humana para evitar "alucinações" e garantir a fidelidade às especificidades locais.

1. Descrição da Necessidade e Requisitos da Contratação

A base do ETP reside no Inciso III do Artigo 18 da Lei 14.133. O foco deve ser a delimitação do problema e não a solução antecipada.

- **Definição de Requisitos:** Devem ser listados apenas os requisitos essenciais e suficientes para o atendimento da necessidade.
- **Vedação ao Direcionamento:** É fundamental abster-se de especificações demasiadas ou desnecessárias que possam frustrar o caráter competitivo do certame.
- **Dinâmica da Elaboração:** Embora a lei exija a descrição da necessidade no início, na prática, o detalhamento técnico muitas vezes é refinado após a pesquisa de mercado.
- **Exemplo Prático (Climatização):** Ao identificar o problema (calor em sala de aula), deve-se avaliar se a solução é apenas a compra de um aparelho ou se envolve requisitos de potência (BTUs), tipo de gás refrigerante (ex: R32), voltagem e tecnologia (inverter).

2. Estimativa de Quantidades e Análise Crítica

A estimativa de quantitativos não deve ser um "chute" ou mera repetição do ano anterior sem reflexão.

- **Base de Dados:** A principal referência devem ser as contratações anteriores, focando nos **empenhos realizados** (o que foi efetivamente comprado) e não apenas no valor total licitado.
- **Previsão de Crescimento:** Alterações no contexto administrativo (ex: inauguração de novas escolas) devem ser justificadas para validar o aumento na estimativa.
- **A "Gordurinha" de Segurança:** É aceitável prever uma margem de segurança (em torno de 5% a 10%), porém margens excessivas (como 30%) são consideradas arriscadas e podem desestimular licitantes por serem irreais.
- **Pedidos Mínimos:** Para evitar problemas logísticos onde empresas se recusam a entregar itens de baixo valor unitário (ex: um grampeador), recomenda-se estipular quantidades mínimas por pedido no ETP.

3. Levantamento de Mercado e Prospecção de Soluções

O levantamento de mercado serve para analisar alternativas e apresentar justificativas técnicas e econômicas para a escolha da proposta mais vantajosa.

Comparativo de Modelos:

Solução, Vantagens, Desvantagens

Aquisição Direta, Incorporação ao patrimônio; controle total do bem., Custo inicial alto; responsabilidade total pela manutenção.

Locação / Outsourcing, Sem investimento inicial vultoso; manutenção inclusa; previsibilidade de custos., Custo maior a longo prazo; não incorpora ao patrimônio.

Eficiência Energética, Sustentabilidade; redução de custos operacionais (ex: troca para LED)., Complexidade na licitação (concorrência); necessidade de projetos de engenharia.

- **Regra de Ouro:** "O óbvio precisa ser dito na licitação". Soluções tecnicamente inviáveis (como a canalização de um rio para resfriamento) devem ser descartadas com base em custos proibitivos e complexidade de licenciamento.

4. Uso de Inteligência Artificial na Elaboração do ETP

A IA (como Gemini ou ChatGPT) pode ser utilizada para acelerar a redação, desde que alimentada com dados corretos.

- **Estratégia de Prompting:** Deve-se orientar a IA a agir como um especialista em contratações públicas e fornecer modelos de ETP bem-sucedidos como base.
- **Refinamento Progressivo:** Recomenda-se solicitar que a IA desenvolva o documento por etapas (levantamento de mercado, análise de riscos, justificativas) em vez de gerar o documento inteiro de uma vez, o que evita superficialidade.
- **Avaliação de Qualidade:** O usuário deve cobrar da ferramenta soluções "10 de 10", forçando a análise de variáveis como custo-benefício, redundância de equipamentos e sustentabilidade.

5. Mapeamento de Riscos e Impactos

O Gerenciamento de Riscos deve identificar eventos que possam comprometer a contratação e propor medidas de mitigação.

- **Riscos Comuns:** Especificação técnica restritiva, falha na manutenção preventiva por parte da Administração e obsolescência tecnológica.
- **Impactos Ambientais:** Devem ser consideradas questões como logística reversa (pilhas, pneus, lâmpadas, toners), classificação energética de aparelhos e uso de gases não agressivos à camada de ozônio.
- **Contratações Correlatas e Interdependentes:** É vital identificar se a solução depende de outra para funcionar (ex: pneu e serviço de borracharia; impressora e suprimentos; ar-condicionado e instalação elétrica).

6. Providências e Conclusão do ETP

- **Providências Administrativas:** Devem ser listadas ações necessárias para receber o objeto, como adequações elétricas, topografia de terrenos ou capacidade de carga de pisos para equipamentos pesados.
- **Posicionamento Conclusivo:** O ETP deve finalizar com uma declaração clara sobre a viabilidade da contratação. Esta decisão cabe à autoridade competente

(Secretário/Gestor), que aprova o estudo elaborado pela equipe técnica ou comissão.

- **ETP Digital:** Ferramenta do Governo Federal (sistema Compras.gov) que permite o acesso a milhares de modelos de ETPs de outros órgãos, facilitando a pesquisa de soluções que já foram testadas com sucesso no mercado.

Importante: Penalização e Fiscalização

A Administração não deve hesitar em penalizar empresas que descumprem contratos. Problemas como produtos de baixa qualidade (canetas que não escrevem, feijão com caruncho ou grampeadores inoperantes) devem ser formalmente documentados pelos fiscais para embasar sanções e evitar a continuidade de fornecedores inidôneos. "O momento de verificar a viabilidade do preço é na licitação; uma vez assinado, a empresa assume o risco do negócio."