



**Estudo Técnico Preliminar
Processo nº 0018/2026**

1. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE DA CONTRATAÇÃO

A necessidade primordial desta contratação decorre da carência histórica de eventos de capacitação de grande porte voltados aos jurisdicionados que residem e atuam no interior do Estado. Diferentemente da Região Metropolitana do Recife, que concentra naturalmente a maior parte das atualizações científicas e inovações mercadológicas, a macrorregião do sertão pernambucano necessita de ações afirmativas para garantir a equidade de oportunidades.

O II Congresso de Odontologia do Sertão de Pernambuco, a ser realizado na cidade de Petrolina-PE, surge para suprir este déficit. A contratação de palestrantes de alto nível tem como objetivo facilitar o acesso dos profissionais do interior a protocolos clínicos de excelência e inovações tecnológicas, promovendo a efetiva interiorização do conhecimento, o aperfeiçoamento contínuo e a valorização da classe odontológica em todo o território estadual.

2. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

Para que a necessidade institucional seja suprida sem passivos jurídicos, a contratação exige os seguintes pilares de conformidade:

- **Capacidade de Atração e Didática:** Os profissionais devem possuir notória especialização e metodologias de ensino consagradas, capazes de reter a atenção e garantir a transferência efetiva do conhecimento.
- **Regularidade Fiscal e Cadastral:** A empresa contratada deve apresentar CNDs válidas e faturar o serviço obrigatoriamente sob código municipal compatível com instrução/ensino/palestras.
- **Execução Física:** As palestras devem ser ministradas presencialmente no dia 28/06/2026, em Petrolina-PE.

3. ESTIMATIVA DAS QUANTIDADES

O dimensionamento do serviço foi calculado com base na grade científica do evento, perfazendo:

- **01 (uma) Palestra** ministrada pelo Francisco José (Chico José), no dia 28/06/2026 com duração de aproximadamente 1 (uma) hora.



4. LEVANTAMENTO DE MERCADO E ALTERNATIVAS POSSÍVEIS

O mercado de capacitação e treinamento profissional é amplo, contudo, o objeto desta contratação afasta a padronização inerente aos serviços comuns. A análise das alternativas de mercado foca na eficácia da transferência de conhecimento e, sobretudo, no poder de mobilização do público-alvo (os jurisdicionados do Conselho Regional de Odontologia).

A escolha do Chico José fundamenta-se em duas vertentes indissociáveis: a irrefutável qualificação acadêmica/clínica e o massivo reconhecimento que ambos detêm na comunidade odontológica nacional. Esta expressiva popularidade atua como um vetor de atração indispensável para a autarquia. A autoridade de suas imagens e o engajamento orgânico que possuem garantem a lotação do evento, assegurando que o conteúdo científico descentralizado alcance o maior número possível de inscritos no sertão pernambucano.

Diante deste cenário, a competição torna-se inviável, pois a Administração não busca uma prestação de horas-aula genérica, mas sim o impacto, a audiência e a metodologia singular que exclusivamente estes profissionais podem entregar.

Alternativa de Mercado	Viabilidade	Impacto no Evento
Licitação de Empresa de Treinamento	Inviável juridicamente para fins específicos.	Risco de palestrantes desconhecidos, esvaziamento do público e didática ineficaz.
Contratação Direta dos Especialistas Indicados	Plenamente Viável (Inexigibilidade - Art. 74).	Máximo engajamento, garantia de lotação do auditório e excelência científica comprovada.

5. ESTIMATIVA DO VALOR DA CONTRATAÇÃO

A precificação em inexigibilidades segue o rigor do art. 74, § 4º da Lei nº 14.133/21, aferida pela comprovação de preços praticados pelos profissionais no mercado privado ou público.

- **FRANCISCO JOSE DE BRITO VIDEO PRODUcoes LTDA:** R\$ 16.500,00 (trinta e cinco mil reais).

6. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

A arquitetura da solução abrange o pagamento de honorários pela transferência de know-how acadêmico, compreendendo as apresentações ao vivo e a cessão de direito de imagem para fins



estritamente institucionais do evento. A logística de deslocamento (passagens aéreas para Petrolina, hospedagem e traslados) integrará o escopo das obrigações da autarquia, a ser detalhado no Termo de Referência.

7. JUSTIFICATIVA PARA O NÃO PARCELAMENTO

A regra do parcelamento do objeto (Súmula 247 TCU) visa ampliar a competitividade. No entanto, o objeto desta demanda constitui-se de **blocos intelectuais indivisíveis**. Não é técnica ou juridicamente possível fracionar "a palestra do Chico José" em lotes menores para múltiplos fornecedores, pois a essência do serviço é a presença singular, a marca pessoal e a metodologia unificada do respectivo profissional. Cada palestra é um microcosmo contratual fechado e não fracionável.

8. RESULTADOS PRETENDIDOS

- Descentralização do conhecimento, garantindo que profissionais do sertão acessem conteúdos de excelência sem ônus de grandes deslocamentos.
- Massiva adesão e engajamento da classe no Congresso, impulsionada pelo forte reconhecimento nacional dos palestrantes.
- Promoção de melhores práticas clínicas e gerenciais, impactando positivamente a qualidade da saúde bucal oferecida à população pernambucana.

9. PROVIDÊNCIAS PRÉVIAS AO CONTRATO

Para a efetivação segura do certame, o setor de licitações deverá:

1. Validar a adequação dos CNAEs e a correta indicação do Código de Serviço (8.02) junto às contabilidades das contratadas.
2. Exigir a juntada de atestados de capacidade técnica e notas fiscais de contratos anteriores (Pesquisa de Preços).
3. Emitir a Nota de Empenho global assegurando a disponibilidade orçamentária prévia.

10. CONTRATAÇÕES CORRELATAS E/OU INTERDEPENDENTES

A plena execução desta solução depende de contratos paralelos geridos pela autarquia, tais como:

- Locação do centro de convenções/auditório em Petrolina.
- Contratação de infraestrutura audiovisual (painéis de LED, sonorização, iluminação).
- Emissão de passagens aéreas e reservas hoteleiras para os palestrantes e acompanhantes previstos.



11. IMPACTOS AMBIENTAIS

Os impactos ambientais diretos são ínfimos. Como medida mitigatória, o Conselho adotará, sempre que possível, a substituição de materiais impressos por QR Codes para acesso aos slides e a emissão de certificados 100% digitais, alinhando-se às diretrizes de sustentabilidade da gestão pública contemporânea.

12. DECLARAÇÃO DE VIABILIDADE

Fundamentado nas evidências técnicas carreadas, na adequação orçamentária e no nexo causal direto entre a qualificação extraordinária dos profissionais e os objetivos estratégicos da autarquia, declaro que a contratação direta é **TÉCNICA E JURIDICAMENTE VIÁVEL**, atendendo aos princípios da eficiência, interesse público e economicidade processual.

Diante do exposto, declara-se ser viável a contratação pretendida.

Recife, 22 de abril de 2026.

THULIO GABRIEL
CABRAL DE

ARRUDA:70598666478

Assinado de forma digital por
THULIO GABRIEL CABRAL DE
ARRUDA:70598666478
Dados: 2026.04.23 11:43:48
-03'00'

Thulio Gabriel Cabral de Arruda

Assessor do CRO/PE
Assinado Eletronicamente