



ESTADO DE SANTA CATARINA  
MUNICÍPIO DE SÃO CRISTÓVÃO DO SUL – SC

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

DATA: 17/01/2025

1 - Prioridade  Normal  Urgente - Motivo:

2 – Requisitante:

- Gabinete da Prefeita
- Secretaria Municipal de Planejamento, Administração e Finanças
- Secretaria de Assistência Social, Habitação, Trabalho e Renda
- Secretaria de Educação, Cultura e Desporto
- Secretaria de Obras, Viação e Urbanismo
- Secretaria Municipal de Agricultura
- Secretaria de Saúde
- Procuradoria Geral do Município
- Controladoria Interna
- Defesa Civil

3 – Proveniente de:

RECURSO PRÓPRIO  CONVÊNIO/OUTROS DOTAÇÃO:

4– Objeto:

Materiais/Bens  Serviço  Obra/Serviço de Engenharia (Comum)

5 – Valor Global (estimado): R\$ 8.843,00 (oito mil oitocentos e quarenta e três reais).

6 – Prazo de Execução: Os serviços objetos desse processo deverão ser executados no dia 03/02/2025, conforme necessidade da secretaria requisitante.

7 – Modalidade de Licitação:

Pregão  Concorrência  Registro Preço  Diálogo Competitivo

Leilão  Inexigibilidade  Dispensa  Concurso

## **1. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE:**

### **1.1. Contextualização da Necessidade**

No cenário educacional atual, é fundamental promover um ambiente de trabalho que valorize os profissionais da educação e os motive a seguir enfrentando os desafios diários com dedicação e entusiasmo. Em 2025, a rede municipal de ensino se prepara para um ano letivo que exigirá não apenas inovação pedagógica, mas também o fortalecimento emocional e motivacional dos professores, que são essenciais para o sucesso acadêmico e social dos alunos.

As palestras motivacionais têm como objetivo proporcionar um espaço de reflexão e fortalecimento emocional, oferecendo ferramentas que possibilitem aos educadores lidarem com as demandas da profissão, mantendo o bem-estar físico e psicológico. Além disso, as palestras contribuirão para aumentar o engajamento, melhorar o relacionamento entre educadores e estudantes e fortalecer a cultura organizacional da rede de ensino.

### **1.2. Justificativa da Necessidade**

A contratação de palestras motivacionais é uma resposta às dificuldades enfrentadas pelos professores no desempenho de suas funções, como a sobrecarga de trabalho, a pressão por resultados educacionais, a gestão de turmas diversificadas e, em alguns casos, a falta de reconhecimento. Para garantir a qualidade do ensino e o bem-estar dos professores, é imprescindível que eles se sintam valorizados, inspirados e preparados para os desafios do novo ano letivo.

A implementação dessas palestras, ao longo do início do ano letivo, visa proporcionar aos professores momentos de reflexão sobre seu papel transformador na sociedade e o impacto positivo que podem causar na vida dos alunos. O evento terá um caráter motivacional, com enfoque em temas como autoestima profissional, gestão do estresse, desenvolvimento pessoal e fortalecimento do espírito de equipe.

### **1.3. Objetivos da Contratação**

- Motivar e engajar os professores: Ajudar os educadores a fortalecerem seu compromisso com a profissão e com o sucesso dos estudantes, promovendo um ambiente de trabalho positivo.
- Promover o bem-estar emocional dos professores: Oferecer ferramentas para lidar com o estresse, ansiedade e desafios do dia a dia escolar.
- Fomentar a cultura de valorização profissional: Reforçar a importância do papel dos educadores no processo de formação de cidadãos e no desenvolvimento da comunidade.
- Melhorar o clima organizacional: Estimular o trabalho em equipe e a colaboração entre os professores, criando uma rede de apoio entre os profissionais da educação.
- Iniciar o ano letivo com energias renovadas: Garantir que os educadores se sintam preparados e motivados para enfrentar os desafios do novo ciclo escolar.

### **1.4. Impacto Esperado**

Com a realização de palestras motivacionais, espera-se que os professores apresentem um desempenho mais positivo e motivado ao longo do ano letivo, impactando diretamente a qualidade do ensino. Além disso, a ação contribui para a melhoria do clima escolar, com uma maior cooperação entre os profissionais e a criação de um ambiente educacional mais saudável e produtivo.

## **2. LEVANTAMENTO DE MERCADO E JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TIPO DE SOLUÇÃO A CONTRATAR:**

### **1. Consultores Independentes e Palestrantes Individuais**

Existem muitos profissionais autônomos que oferecem palestras motivacionais voltadas para a educação. Esses palestrantes geralmente possuem experiência em psicologia, coaching ou pedagogia e podem ser uma opção viável para o projeto. No entanto, embora esses profissionais possam ter uma abordagem personalizada, há desafios como a limitação de temas abordados, a gestão de eventos para um grande número de professores e a ausência de suporte contínuo, que são necessários em um evento de maior escala.

#### **Desvantagens:**

- Limitação de temas abordados, o que pode restringir a profundidade do evento.
- Dificuldade em escalar o evento para grandes grupos de professores.
- Pode faltar suporte logístico e organizacional para a gestão do evento.

### **2. Empresas de Treinamento e Desenvolvimento (Coaching Corporativo)**

Algumas empresas especializadas em coaching corporativo e treinamento empresarial também oferecem programas de palestras motivacionais e eventos para educadores. Essas empresas possuem uma estrutura maior, com palestrantes capacitados em temas diversos, como gestão do estresse, desenvolvimento pessoal, liderança e inteligência emocional. Elas tendem a oferecer pacotes que incluem planejamento e execução do evento.

#### **Desvantagens:**

- Foco no ambiente corporativo, o que pode gerar desconexão com as necessidades específicas dos professores da rede municipal de ensino.
- Custos podem ser mais elevados dependendo do porte da empresa.

### **3. Instituições de Ensino e Organizações Educacionais Especializadas**

Diversas organizações educacionais e instituições de ensino oferecem programas de capacitação e motivação para professores. Essas entidades são bem familiarizadas com as demandas do ambiente escolar e têm expertise no desenvolvimento de soluções voltadas para o aprimoramento da prática pedagógica e do bem-estar dos professores.

**Desvantagens:**

- A proposta pode ser mais voltada para a formação pedagógica, o que pode limitar a abordagem motivacional em si.
- A implementação e os custos podem ser mais burocráticos em razão da estrutura das instituições.

**4. Empresas Especializadas em Palestras Motivacionais para Educação**

O mercado conta com empresas especializadas na organização de eventos, treinamentos e palestras motivacionais focadas exclusivamente para a área educacional. Essas empresas têm conhecimento profundo dos desafios enfrentados pelos educadores e oferecem uma gama de soluções que abordam temas como autoestima, liderança pedagógica, motivação, gestão de conflitos, saúde emocional e bem-estar no ambiente escolar.

**Vantagens:**

- Expertise específica no setor educacional, o que assegura relevância e profundidade no conteúdo das palestras.
- Capacidade de oferecer uma gama diversificada de temas e palestrantes, garantindo maior flexibilidade.
- Suporte completo na organização, desde o planejamento até a execução do evento, facilitando a logística.
- Aumento da escalabilidade, permitindo que a empresa organize eventos para grandes grupos de professores simultaneamente.

**Justificativa para a Contratação de Empresa Especializada**

A principal solução para a demanda de palestras motivacionais direcionadas aos professores da rede municipal de ensino é a **contratação de uma empresa especializada** em eventos educacionais e motivacionais. Abaixo estão os principais motivos que justificam essa escolha:

- 1. Expertise e Personalização para o Contexto Educacional**  
As empresas especializadas possuem experiência e conhecimento profundo das especificidades do ambiente escolar. Elas são capazes de oferecer soluções motivacionais que se conectam diretamente com a realidade dos educadores, abordando de forma eficaz os desafios da profissão.
- 2. Diversidade e Flexibilidade de Temas**  
A contratação de uma empresa especializada permite a oferta de uma programação diversificada, que pode ser personalizada conforme as necessidades específicas dos professores da rede municipal. Temas como liderança pedagógica, gestão do estresse, inteligência emocional, e autodesenvolvimento podem ser explorados de forma abrangente, permitindo que cada grupo de educadores se beneficie de conteúdos relevantes.
- 3. Escalabilidade e Logística**  
Empresas especializadas possuem estrutura e capacidade para gerenciar eventos de grande porte, com diferentes grupos de professores, sem comprometer a qualidade da entrega. Além disso, elas oferecem suporte completo em termos de organização, logística, materiais e infraestrutura, o que facilita a execução do evento sem sobrecarregar os recursos internos da administração pública.
- 4. Impacto Contínuo e Acompanhamento**  
Muitas dessas empresas oferecem pacotes que incluem acompanhamento pós-palestra, possibilitando feedback e avaliação da eficácia das ações. Isso permite que os resultados da capacitação sejam monitorados e ajustados conforme necessário, garantindo maior retorno para a rede de ensino.
- 5. Eficiência e Redução de Custos Operacionais**  
Ao contratar uma empresa especializada, a administração pública evita a complexidade de contratar múltiplos palestrantes, gerenciar os detalhes logísticos internamente e lidar com a dispersão de recursos. A empresa pode entregar um evento integrado, com custo-benefício mais vantajoso e menos sobrecarga administrativa.

**Conclusão**

Diante das alternativas analisadas, a **CONTRATAÇÃO DE EMPRESAS ESPECIALIZADAS** é a solução mais indicada para atender às necessidades da rede municipal de ensino para o ano letivo de 2025. Essa abordagem não apenas assegura a qualidade e a relevância do conteúdo, como também proporciona uma execução eficiente, alinhada com as demandas dos professores e a complexidade da logística de um evento educacional de grande porte.

**3. DEFINIÇÃO DO OBJETO:** CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS VOLTADOS A PALESTRAS MOTIVACIONAIS DIRECIONADAS AOS PROFESSORES DA REDE MUNICIPAL DE ENSINO DO MUNICÍPIO DE SÃO CRISTÓVÃO DO SUL, VISANDO O ANO LETIVO DE 2025.

ITEM	ESPECIFICAÇÃO	UN	QUANT.
01	PALESTRA MOTIVACIONAL COM O TEMA “DE BEM COM A VIDA”.	SVÇ	01
02	PALESTRA MOTIVACIONAL COM O TEMA “O PROFESSOR QUE EXISTE EM MIM”;	SVÇ	01

#### 4. RELAÇÃO ENTRE A DEMANDA PREVISTA E A QUANTIDADE DE CADA ITEM:

##### 1. Palestras Motivacionais

- **Quantidade de palestras:** 2 palestras distintas (cada uma abordando um tema específico).
  - **Tema 1:** DE BEM COM A VIDA.
  - **Tema 2:** O PROFESSOR QUE EXISTE EM MIM.
- **Público-alvo:** Professores da rede municipal de ensino, aproximadamente 70 professores.

##### 2. Palestrantes

- **Quantidade de palestrantes:** 2 palestrantes especializados, um para cada tema. Idealmente, os palestrantes devem ter experiência específica com o público educacional e domínio sobre os temas propostos.

##### 3. Estrutura Logística do Evento

- **Espaço para as palestras:** O evento deve ser realizado em espaço suficiente para acomodar todos os professores, considerando a logística e o conforto dos participantes. Se houver uma necessidade de espaço maior (auditório, centro de convenções, ou sala de conferências), a demanda por espaço pode ser ajustada conforme a capacidade local.

##### 4. Equipamentos e Infraestrutura

- **Equipamentos Audiovisuais:**
  - Microfone sem fio;
  - Projetor e tela de projeção;
  - Sistema de som (para garantir que todos os participantes ouçam claramente): 1 sistema completo;
  - Computador para apresentação.
- **Infraestrutura e Decoração:**
  - Palco para os palestrantes;
  - Cadeiras para os participantes: 70 unidades, aproximadamente;
  - Mesas para organização do evento (informações, material de apoio).

##### 5. Custos de Logística e Transporte

- **Transporte dos palestrantes:** Todas as despesas relacionadas a transporte, alimentação, hospedagem, etc., estão inclusas nos valores estimados.

#### Considerações Finais

A contratação de uma **empresa especializada** em palestras motivacionais pode atender a todas essas demandas com eficiência, incluindo a gestão da logística, fornecimento de palestrantes qualificados, organização do evento e a produção de material de apoio. A quantidade de itens está dimensionada para dois eventos de pequeno porte, com a capacidade de atingir 70 professores aproximadamente, e todas as necessidades logísticas foram pensadas para garantir o sucesso do evento.

#### 5. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO:

##### 1. Requisitos Técnicos

###### 1.1. Experiência e Qualificação

- **Comprovação de experiência** em organização de eventos de capacitação e palestras motivacionais voltadas para o público educacional, com pelo menos 3 anos de atuação nesse segmento.
- **Currículo dos palestrantes:** Os palestrantes devem ter experiência comprovada nas áreas de **motivação, gestão de estresse, liderança pedagógica, inteligência emocional** e outros temas relevantes para o público de educadores. Preferencialmente, devem ter experiência prévia no setor educacional e/ou com públicos semelhantes (professores e profissionais da educação).
- **Referências de eventos anteriores:** A empresa deve apresentar pelo menos 3 referências de eventos realizados para redes de ensino ou para o setor educacional, demonstrando o sucesso e a qualidade do trabalho executado.

###### 1.2. Conteúdo das Palestras

- **Programação personalizada:** As palestras devem ser personalizadas para o contexto da rede municipal de ensino, com conteúdo relevante e alinhado às necessidades dos professores, abordando questões como motivação, saúde emocional, gestão de estresse, e bem-estar no ambiente escolar.
- **Material didático:** A empresa deve fornecer material de apoio impresso ou digital, como apostilas, slides e resumos, para os participantes.

##### 2. Requisitos Administrativos

###### 2.1. Contratação e Formalização

- **Proposta detalhada:** A empresa deve apresentar uma proposta técnica e financeira detalhada, incluindo o cronograma das palestras, a divisão de temas, a quantidade de materiais, os custos de transporte, alimentação e outros serviços adicionais.
- **Termos de responsabilidade:** O contrato deve especificar claramente as responsabilidades da empresa contratada, incluindo os prazos de entrega, qualidade do serviço, penalidades em caso de descumprimento e compromisso com a execução conforme acordado.

### 2.3. Garantia de Resultados

- **Avaliação e feedback:** A empresa deve oferecer mecanismos para avaliação das palestras, como formulários de feedback para os participantes, que permitirão medir a efetividade do evento e possibilitar ajustes futuros.
- **Acompanhamento pós-evento:** A empresa deverá fornecer um relatório pós-evento, com análises sobre o impacto das palestras e sugestões para melhorias em futuras edições.

## 3. Requisitos de Atendimento e Suporte

### 3.1. Atendimento e Comunicação

- **Canal de comunicação eficiente:** A empresa deve disponibilizar um canal de comunicação direto e ágil (telefone, e-mail, WhatsApp) para esclarecimento de dúvidas e acompanhamento das necessidades logísticas e operacionais.
- **Equipe de apoio qualificada:** A empresa deve disponibilizar profissionais capacitados para dar suporte durante o evento, como recepção, organização e monitoramento das atividades.

### 3.2. Flexibilidade e Adaptação

- **Capacidade de adaptação:** A empresa deve ter a flexibilidade para adaptar o conteúdo das palestras e a logística conforme eventuais necessidades imprevistas ou ajustes durante a execução do evento.
- **Ajustes em tempo real:** A empresa deve estar preparada para fazer ajustes rápidos em caso de imprevistos, como mudanças no horário, local ou até mesmo nos palestrantes.

## 4. Requisitos de Custos e Orçamento

### 4.1. Orçamento Detalhado

- A empresa deve fornecer um orçamento detalhado, discriminando claramente todos os custos envolvidos, incluindo honorários dos palestrantes, custos logísticos (transporte, hospedagem, alimentação), aquisição de materiais de apoio, aluguel de equipamentos e custos operacionais.

### 4.2. Garantia de Cumprimento do Prazo

- O orçamento deve ser acompanhado de um cronograma que detalha todas as etapas do processo de organização e execução das palestras, com prazos estabelecidos para cada fase do evento.

## Conclusão

Esses requisitos visam assegurar que a empresa contratada possua a competência necessária para realizar as palestras motivacionais de forma profissional, com qualidade técnica, cumprimento dos prazos e logística bem planejada. A definição de requisitos claros também facilita o processo de seleção da empresa, garantindo que o evento atenda às expectativas da rede municipal de ensino, promovendo o bem-estar e a motivação dos professores para o ano letivo de 2025.

**6. ESTIMATIVAS PRELIMINARES DOS PREÇOS:** *(calculada na forma estabelecida no art. 23 da Lei n.º 14.133/2021)*. Os valores apresentados estão alinhados com a média do mercado, considerando palestrantes de renome no setor educacional e com experiência comprovada em eventos desse porte, como é o caso das palestras motivacionais para professores.

O valor estimado de R\$ 8.843,00 reflete uma pesquisa de mercado sólida, que levou em consideração as necessidades logísticas, a contratação de palestrantes especializados e a infraestrutura necessária para garantir um evento de alta qualidade. Cada componente do custo foi cuidadosamente dimensionado com base nos preços praticados por fornecedores especializados, garantindo que o valor seja justo e compatível com os serviços oferecidos.

Essa estimativa servirá como referência durante o processo licitatório, garantindo a transparência e a adequada alocação dos recursos públicos.

## 7. JUSTIFICATIVAS PARA O PARCELAMENTO OU NÃO DA SOLUÇÃO:

A decisão de **parcelar o processo de contratação** em dois itens (um para cada palestra motivacional) está diretamente alinhada ao princípio da **economicidade**, que preconiza a busca pela **melhor relação custo-benefício**, garantindo a **eficiência dos recursos públicos** e a **otimização dos gastos**. A seguir, apresento as justificativas detalhadas para o parcelamento do processo de contratação com base nesse princípio.

### 1. Eficiência no Planejamento e Execução das Palestras

O parcelamento do processo em **dois itens** permite que cada palestra seja tratada como uma unidade distinta, o que proporciona maior **flexibilidade** no planejamento, execução e avaliação de cada evento. Isso possibilita:

- **Adaptação de temas e palestrantes:** Cada palestra pode ter um foco diferente, com palestrantes especializados e conteúdos distintos, proporcionando uma maior **personalização e qualidade** de cada evento.

- **Facilidade de ajuste logístico:** Caso ocorram imprevistos ou ajustes necessários em uma das palestras (como mudança de palestrante ou alteração na estrutura do evento), o parcelamento possibilita **ajustes mais rápidos** sem impactar o orçamento ou a execução da outra palestra.

## 2. Otimização de Recursos

Ao parcelar o processo de contratação em dois itens, os recursos são melhor alocados e ajustados às necessidades específicas de cada palestra, garantindo que não haja **excesso de gastos** ou **desperdício de recursos**. Em vez de contratar um pacote único para ambos os eventos, a divisão permite:

- **Ajuste de custos conforme a demanda:** Cada palestra será contratada com base no seu próprio escopo, de modo que os recursos sejam utilizados de forma mais eficiente. Por exemplo, uma palestra pode demandar mais recursos para a parte de **equipamentos audiovisuais**, enquanto a outra pode necessitar de mais recursos para **material de apoio**.
- **Contratação de fornecedores específicos:** A separação dos itens permite que sejam contratados **fornecedores especializados** para cada tema de palestra, o que pode gerar **vantagens de custo** ao buscar diferentes orçamentos, com foco nas melhores opções para cada caso.

## 3. Possibilidade de Negociação de Preços

Quando o processo é parcelado em dois itens, há uma maior **possibilidade de negociação** com os fornecedores, o que contribui para a **redução de custos**. Cada item será cotado individualmente, permitindo:

- **Concorrer entre fornecedores diferentes:** O parcelamento permite que a administração pública negocie de forma mais eficaz, podendo, por exemplo, selecionar uma empresa especializada em um tema específico para uma palestra, e outra para o segundo evento, garantindo que o custo de cada item seja mais competitivo.
- **Ajuste das condições de pagamento:** A separação em itens pode possibilitar a negociação de prazos de pagamento mais vantajosos ou mesmo descontos por parte dos fornecedores, otimizando o fluxo de caixa e a gestão financeira do contrato.

## 4. Garantia de Cumprimento das Especificações e Qualidade

Ao dividir o processo em dois itens distintos, a Administração Pública pode garantir que cada palestra atenda de forma específica às necessidades do público-alvo, sem que uma atividade prejudique a outra. Com isso, o parcelamento:

- **Faz com que a qualidade seja mantida em cada evento:** Cada palestra terá seu próprio planejamento e execução, o que pode facilitar o acompanhamento dos resultados e a **avaliação de desempenho** de cada evento de forma separada. Isso contribui para a **melhora contínua** do serviço prestado e maior satisfação dos participantes.
- **Faz com que a prestação de contas seja mais clara e detalhada:** Ao dividir os itens, a documentação de execução e a análise dos custos de cada palestra se torna mais transparente, facilitando o processo de fiscalização e controle.

## 5. Adequação ao Orçamento e Possibilidade de Ajustes

Ao parcelar a contratação em dois itens, a administração pode ajustar a execução do evento conforme as necessidades do orçamento, respeitando os limites financeiros disponíveis:

- **Maior controle sobre os custos:** Cada palestra pode ser ajustada de forma independente, garantindo que os recursos sejam aplicados de acordo com as necessidades reais, sem comprometer o orçamento geral para ambos os eventos.
- **Flexibilidade no caso de ajustes financeiros:** Caso haja necessidade de readequação orçamentária durante a execução das palestras, o parcelamento torna o processo mais flexível, permitindo ajustes específicos em cada item sem prejudicar a execução da outra palestra.

## 6. Cumprimento do Princípio da Economicidade

O parcelamento do processo visa buscar **economia com eficiência**, o que se alinha ao princípio da **economicidade** ao considerar os seguintes aspectos:

- **Adequação do serviço às necessidades:** Cada palestra será tratada de forma específica, garantindo que os recursos sejam usados de acordo com a demanda de cada evento e não em excesso.
- **Aproveitamento de melhores preços:** A possibilidade de negociar condições diferenciadas para cada palestra e ajustar os custos de acordo com as especificidades de cada tema permite a **otimização do gasto público**, evitando o pagamento por serviços ou recursos que não serão efetivamente utilizados.

## Conclusão

O parcelamento do processo de contratação em **dois itens** relacionados às palestras motivacionais para professores da rede municipal de ensino está plenamente justificado pelo **princípio da economicidade**, pois busca:

- **A otimização de recursos**, com melhor alocação de custos e foco nas necessidades específicas de cada evento.
- **A flexibilidade na negociação e execução** do contrato, com maior controle sobre os custos e a qualidade de cada palestra.

- **A adequação do serviço ao orçamento disponível**, sem comprometer a execução das palestras.

Essa abordagem garante que os recursos públicos sejam utilizados da maneira mais eficiente possível, alcançando os objetivos do evento de forma eficaz, sem desperdício de recursos.

#### **8. MODALIDADE DE LICITAÇÃO:**

**INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO**, com base no art. 74, inciso III, alínea f, da Lei nº 14.133/21.

Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:

III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:

f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;

#### **9. POSICIONAMENTO CONCLUSIVO**

9.1. A partir do presente Estudo Técnico Preliminar, considerando a análise das alternativas de atendimento das necessidades elencadas pela área requisitante e os demais aspectos normativos, esta equipe de planejamento da contratação conclui pela **VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO**, uma vez considerados os seus potenciais benefícios em termos de eficácia, eficiência e efetividade.

\_\_\_\_\_  
(nome e assinatura do(s) responsável(is))