Parecer nº 075/2026
Processo Administrativo Eletrônico nº 1014/2026
Referência: Serviços de pintura e sinalização viária horizontal.

EMENTA. CONTROLE PRÉVIO DE LEGALIDADE. PREGÃO ELETRÔNICO. SISTEMA DE REGISTRO DE PREÇOS. Identificação de fragilidades e inconsistências nos documentos de planejamento. Prosseguimento do feito, sujeito a verificação das recomendações exaradas ao longo do parecer, e análise da autoridade competente.

1. Trata-se o presente expediente de processo administrativo destinado a contratação de empresa especializada na execução de serviços de pintura e sinalização viária horizontal em diversas vias do Município de Caçador/SC, totalizando 12.000 m².

2. Consta nos autos os seguintes documentos para análise jurídica:

I) Documento de Formalização de Demanda (DFD);
II) Estudo Técnico Preliminar;
III) Termo de Referência;
IV) Documentos referente a pesquisa de preços;
V) Minuta do edital e Ata de Registro de Preços, e
VI) Decreto de nomeação do Pregoeiro e Equipe de Apoio.

3. Por último, a Diretoria de Compras e Licitações encaminha à Procuradoria do Município pedido para emissão de parecer jurídico para controle prévio de legalidade, conforme estabelecido nos artigos 53 da Lei nº 14.133, de 2021, levando em consideração também o disposto no artigo 28 do Decreto Municipal nº 10.792, de 2023.

4. **É o sucinto relatório. Passo ao Parecer.**[1]

I. DA ANÁLISE JURÍDICA

5. Primeiramente, cumpre destacar que o parecer se caracteriza como um ato opinativo. No âmbito jurídico, sobretudo na Administração Pública, o parecer denominado de parecer jurídico, surge na maioria dos casos, de uma consulta realizada por órgãos ou agentes públicos.

[1] *Os pareceres, quando emitidos por órgão técnico ou pessoa física habilitada da Administração, são manifestações técnicas sobre assunto submetido a uma análise objetiva, de caráter meramente opinativo. (BRAZ, Petrônio. Direito Municipal na Constituição. Leme: LED, 2003, pág.273).*

6. A opinião do parecerista exterioriza-se a partir da emissão do respectivo parecer jurídico, do qual em regra, não vincula o administrador, possuindo este a discricionariedade de seguir a opinião disposta ou não.

7. Assim, de regra, o parecer consubstancia uma opinião técnica, pessoal do emitente, ou seja, reflete apenas um juízo de valor, não vinculando o administrador, que tem a competência decisória, para praticar o ato administrativo de acordo ou não com o sugerido pelo consultor jurídico. Sendo atos diversos, o parecer jurídico e o ato próprio e discricionário praticado pela autoridade competente.

8. Neste sentido, tem-se que o parecer jurídico concretiza-se, seja a pedido do administrador ou por exigência legal para aclarar e nortear o administrador que pode segui-lo ou ignorá-lo, quando da prática de determinado ato administrativo.

9. Como bem salientado por Maria Sylvia Zanella Di Pietro, *"o parecer não possui efeito normativo por si mesmo [...]. É o despacho dessa autoridade que dá efeito normativo ao parecer"*[2].

10. Dito isso, passamos a análise do mérito.

11. Inicialmente, cabe mencionar que formalizado o Requerimento de Contratação (REC), é essencial identificar a necessidade subjacente a sua contratação. Para isso, a Lei nº 14.133/2021 define a fase preparatória como primeira etapa do processo licitatório e é disciplinada pelo Capítulo II da referida lei.

12. No âmbito do Poder Executivo municipal, o Decreto nº 10.792/2023 regulamentou que a fase preparatória do processo licitatório é caracterizada pelo planejamento e que as licitações para aquisições de bens e prestação de serviços, inclusive as contratações diretas quando for o caso, deverão ser precedidas de estudo técnico preliminar, análise de riscos e instruídas com termo de referência.

13. O art. 6º, inc. XX, da Lei nº 14.133/2021 disciplina que o Estudo Técnico Preliminar é o documento constitutivo da primeira etapa do planejamento de uma contratação. Em idêntico sentido ao exposto, é o ensinamento do doutrinador Marçal Justen Filho:

[2] *Di Pietro, Maria Sylvia Zanella. Direito Administrativo: Atlas, 2012. p. 239*

> *O estudo técnico preliminar, definido no art. 6º, inc. XX, consiste numa exposição inicial, que contempla os elementos genéricos e básicos da necessidade de contratação e das possíveis soluções a serem adotadas.*

14. No mais, os próprios elementos que devem constar no ETP indicam isso, consoante se verifica no artigo 18, § 1º, da Lei nº 14.133/21:

> *Art. 18. A fase preparatória do processo licitatório é caracterizada pelo planejamento e deve compatibilizar-se com o plano de contratações anual de que trata o inciso VII do caput do art. 12 desta Lei, sempre que elaborado, e com as leis orçamentárias, bem como abordar todas as considerações técnicas, mercadológicas e de gestão que podem interferir na contratação, compreendidos:*
> *[...]*
>
> *§ 1º O estudo técnico preliminar a que se refere o inciso I do caput deste artigo deverá evidenciar o problema a ser resolvido e a sua melhor solução, de modo a permitir a avaliação da viabilidade técnica e econômica da contratação, e conterá os seguintes elementos:*
>
> *I - descrição da necessidade da contratação, considerado o problema a ser resolvido sob a perspectiva do interesse público;*
>
> *II - demonstração da previsão da contratação no plano de contratações anual, sempre que elaborado, de modo a indicar o seu alinhamento com o planejamento da Administração;*
>
> *III - requisitos da contratação;*
>
> *IV - estimativas das quantidades para a contratação, acompanhadas das memórias de cálculo e dos documentos que lhes dão suporte, que considerem interdependências com outras contratações, de modo a possibilitar economia de escala;*
>
> *V - levantamento de mercado, que consiste na análise das alternativas possíveis, e justificativa técnica e econômica da escolha do tipo de solução a contratar;*
>
> *VI - estimativa do valor da contratação, acompanhada dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, que poderão constar de anexo classificado, se a Administração optar por preservar o seu sigilo até a conclusão da licitação;*
>
> *VII - descrição da solução como um todo, inclusive das exigências relacionadas à manutenção e à assistência técnica, quando for o caso;*
>
> *VIII - justificativas para o parcelamento ou não da contratação;*
>
> *IX - demonstrativo dos resultados pretendidos em termos de economicidade e de melhor aproveitamento dos recursos humanos, materiais e financeiros disponíveis;*
>
> *X - providências a serem adotadas pela Administração previamente à celebração do contrato, inclusive quanto à capacitação de servidores ou de empregados para fiscalização e gestão contratual;*
>
> *XI - contratações correlatas e/ou interdependentes;*
>
> *XII - descrição de possíveis impactos ambientais e respectivas medidas mitigadoras, incluídos requisitos de baixo consumo de energia e de outros*

recursos, bem como logística reversa para desfazimento e reciclagem de bens e refugos, quando aplicável;

XIII - posicionamento conclusivo sobre a adequação da contratação para o atendimento da necessidade a que se destina.

15. Após o registro mencionado, é importante destacar que não cabe ao órgão jurídico avaliar o mérito da oportunidade e conveniência das razões apresentadas pela Unidade Demandante, especialmente em contextos onde a tecnicidade é predominante. O papel do órgão jurídico é recomendar que a Unidade Demandante realize uma análise aprofundada da necessidade administrativa, orientando-a a registrar essa reflexão nos autos, caso ainda não tenha sido feito, ou aprimorá-la, se for insuficiente ou inadequada.

16. O ETP apresentado está, em sua maior parte, bem estruturado e alinhado aos requisitos legais. A descrição da necessidade é clara, e as decisões sobre o modelo de contratação são justificadas. No entanto, há pontos críticos que merecem atenção e necessitam de correção para garantir a plena segurança jurídica do processo.

17. A lógica do ETP baseia-se na premissa de que a terceirização, Solução 3 apontada no Levantamento de Mercado, é a mais vantajosa por ser a mais barata. O Item 6 ("Estimativa do Preço") é apresentado como a prova numérica dessa economicidade.

18. Contudo, a análise revela uma circularidade argumentativa. O ETP assume um preço de R$ 450.000,00 para a terceirização para, então, concluir que ela é a opção mais barata. O documento, em si, não apresenta qualquer evidência (cotações, contratos similares) que sustente a origem ou a validade desse valor, tornando a comparação financeira meramente hipotética.

19. O levantamento de mercado (Item 5) apresentou as três "macro-soluções" possíveis (comprar máquina, fazer internamente, terceirizar). Foi uma análise qualitativa dos modelos, enquanto a estimativa do valor da contratação (Item 6) quantifica financeiramente as três soluções apresentadas, atribuindo um custo anual estimado a cada uma delas, com o objetivo de provar qual é a mais vantajosa economicamente, servindo como a justificativa numérica para a decisão estratégica tomada no item 5. Enquanto o item 5 sugere que a terceirização é operacionalmente superior, o item 6 tenta provar que ela também é a mais barata, apresentando os custos para cada solução.

20. Na sequencia a descrição da solução como um todo (item7) descreve o "mundo ideal" que seria alcançado com a terceirização: transferência de riscos, garantia de performance, agilidade e, principalmente, a "Otimização Alocativa (OPEX)".

21. A promessa de "otimização" e de transformar custos fixos em variáveis (o principal benefício celebrado no item 7) só é verdadeira se o custo da variável (o preço por m²) for

vantajoso. O valor de R$ 450.000,00 (ou R$ 37,50/m²) apresentado no item 6 é o alicerce sobre o qual todas as vantagens descritas no item 7 são construídas. Se esse alicerce for frágil, toda a estrutura desmorona.

22. Aqui reside o problema central de todo o planejamento. A lógica do ETP segue a seguinte sequência: Item 5 (Escolha) -> Item 6 (Preço) -> Item 7 (Benefícios)

23. Acontece que essa corrente tem um elo quebrado: o Item 6, que ao apresentar o valor de R$ 450.000,00 como um dado de entrada para a análise, não demonstra como chegou a esse número. Dentro do ETP, não há nenhuma pesquisa de mercado, cotação ou análise de contratos que sustente que o preço da terceirização é, de fato, R$ 37,50/m².

24. Por isso diz-se que a análise se torna circular. O ETP assume um preço vantajoso para a Solução 3 para poder concluir que a Solução 3 é a mais vantajosa. Ele não parte de uma pesquisa de mercado para *descobrir* o preço e, a partir daí, concluir qual solução é a melhor. Ele faz o caminho inverso.

25. O item 6 que deveria ser a ponte sólida que conecta a escolha à sua justificativa, é uma ponte frágil, baseada em um número sem lastro. Isso compromete a "economicidade alocativa" que ele mesmo tenta evidenciar. Como sabemos que R$ 450.000,00 é um bom preço se não foi feita uma pesquisa de mercado adequada para validá-lo?

26. A Lei nº 14.133/2021, especialmente em seu Art. 23, exige que a Administração realize uma ampla pesquisa de mercado para definir o valor de referência da contratação. Isso não significa comparar modelos de execução, mas sim pesquisar o preço do serviço que se decidiu contratar.

27. Em outras palavras, o processo correto seria:

- Analisar Soluções (Feito no ETP): Comparar "fazer" vs. "comprar" e concluir que "comprar" (contratar o serviço) é melhor.
- Levantar o Mercado da Solução Escolhida (Não demonstrado no ETP): Uma vez decidido que o caminho é contratar o serviço de pintura por m², a Administração deveria, então, ir ao mercado para descobrir:
  - Quantas empresas prestam esse serviço na região?
  - Quais os preços praticados por essas empresas?
  - Qual o preço médio pago por outros municípios em contratos similares?
  - Quais as especificidades desse mercado (prazos, garantias, etc.)?

28. O ETP salta da conclusão estratégica (item 5) para a definição de um preço (item 6, R$ 450.000,00) sem apresentar a pesquisa tática que conecta os dois pontos.

29. A Unidade demandante anexa ao processo o Relatório de Pesquisa de Preços, o qual supõe-se que tenha servido de base para o valor estimado da contratação (item 6) do ETP, e de igual forma estabelecer o preço de referência da licitação.

30. Porém, a utilização de uma única pesquisa de preços, realizada de forma superficial no início do planejamento (para o ETP) e simplesmente "carregada" para o Termo de Referência (TR) sem uma validação ou aprofundamento, é uma prática altamente frágil e arriscada.

31. O ideal não é necessariamente realizar duas pesquisas distintas do zero, mas sim entender a pesquisa de preços como um processo que evolui em rigor e formalidade, ou seja, na fase 1 (ETP), realiza-se uma estimativa inicial, com objetivo de obter uma ordem de grandeza, e na fase 2 (TR), realiza-se a pesquisa de preços formal e robusta, que pode ser uma evolução da pesquisa inicial, mas que será documentada em detalhes e tem o rigor necessário para se tornar o "valor de referência" oficial da licitação.

32. A fragilidade ocorre quando a Fase 2 é pulada, e a estimativa inicial da Fase 1 é tratada como o valor final, sem a devida formalização e validação.

33. Embora a "Estimativa de Valor" (ETP) e o "Valor de Referência" (TR) se refiram ao custo da contratação, eles possuem finalidades, níveis de precisão e momentos distintos no processo de planejamento. São dois marcos com propósitos diferentes.

34. A Estimativa de Valor, do ETP, tem finalidade estratégica, tendo como principal objetivo dar ao gestor uma ordem de grandeza do custo para permitir decisões macro, como:

- Analisar a Viabilidade de Soluções: Como vimos no caso concreto, comparar o custo estimado de "comprar" vs. "fazer" vs. "terceirizar".
- Verificar Alinhamento Orçamentário: Saber se o valor aproximado da contratação é compatível com o orçamento disponível.
- Definir a Modalidade da Licitação: Determinar, por exemplo, se o valor se enquadra em uma dispensa de licitação ou exige um pregão.

35. Portanto pode ser baseada em contratações anteriores, em pesquisas preliminares ou em modelos de cálculo simplificados. A lei não exige, para esta fase, o mesmo rigor documental que será exigido para o TR. O foco é a direção, não a precisão absoluta.

36. Já o Valor de Referência, necessário para o Termo de Referência, tem finalidade tática e orçamentária, pois trata-se do valor que subsidiará o orçamento sigiloso ou o valor máximo aceitável da licitação. Sua finalidade é:

- Definir o Orçamento da Licitação: Estabelecer o teto que a Administração se dispõe a pagar.
- Servir de Critério de Julgamento: Ser usado pela comissão de licitação para analisar a exequibilidade e a aceitabilidade das propostas dos licitantes. Propostas com valor superior são desclassificadas.

37. Nesse sentido o nível de precisão desse valor, deve ser o mais próximo a realidade do mercado, sendo o resultado de uma "ampla pesquisa de mercado", conforme exige o Art. 23 da Lei 14.133/2021. Ele precisa ser formalmente documentado em um processo apartado (mapa de formação de preços), detalhando todas as fontes consultadas (cotações, contratos similares, etc.) e a metodologia de cálculo. Este é o número que será rigorosamente auditado pelos órgãos de controle.

38. O planejamento é um processo de elaboração progressiva. Você começa com uma estimativa no ETP para tomar decisões estratégicas. Depois, com a solução já definida, você aprofunda a pesquisa para chegar a um valor de referência robusto e defensável no TR, que será usado para efetivamente "ir ao mercado".

39. O erro existente no processo em análise, é tratar o relatório de pesquisa de preços, fundamentando no art. 23, da Lei 14.133/2021, como estimativa inicial do ETP, e como se já fosse o valor de referência final.

40. Outrossim, em que pese a existência do Relatório de Pesquisa de Preços, que poderia suprir a lacuna do ETP, infelizmente não sana a inconsistência. Ao contrário, documenta uma metodologia de pesquisa tecnicamente falha e juridicamente frágil, pelos seguintes que, em vez de mitigar, acabam por manter e até mesmo documentar um alto risco para o processo.

41. O relatório chega a um valor de referência de R$ 37,34/m² ao calcular a média simples de três fontes:

- Contrato do Município de Torres (RS): R$ 58,00/m²
- Ata do Município de Açailândia (MA): R$ 23,24/m²
- Ata do Município de Quixeramobim (CE): R$ 30,80/m²

42. A análise desses dados revela os seguintes problemas críticos:

a) Inconsistência Geográfica e Falta de Comparabilidade Econômica -

43. Este é o erro mais grave do relatório. O próprio documento afirma que a busca se concentrou em estados da região Sul e Sudeste (RS, SC, PR, SP) para "alinhar os custos à realidade regional". No entanto, dois dos três preços utilizados vêm de estados do Nordeste (Maranhão e Ceará).

44. A realidade econômica, os custos logísticos, os encargos trabalhistas e a estrutura de mercado em Açailândia (MA) e Quixeramobim (CE) são completamente distintos dos de Caçador (SC). A variação extrema dos preços (R$ 58,00 em RS vs. R$ 23,24 em MA) comprova essa disparidade.

45. Utilizar preços de regiões tão díspares para formar uma média para Santa Catarina é uma metodologia tecnicamente indefensável. Isso pode ser interpretado pelos órgãos de controle como uma tentativa de manipular a média para baixo, utilizando preços inexequíveis para a realidade local, ou simplesmente como uma falha grave de planejamento.

b) Ausência de Análise Crítica e Formação de uma "Cesta de Preços" Válida

46. A pesquisa de preços não se resume a coletar números e calcular uma média. É preciso uma análise crítica para formar uma "cesta de preços" com valores que sejam de fato comparáveis.

47. O relatório simplesmente calculou a média aritmética de três valores muito distantes entre si, sem questionar a causa da variação. Um preço que é mais que o dobro do outro (Torres vs. Açailândia) é um forte indicativo de que os objetos contratados não são os mesmos ou que um dos preços não é um bom referencial.

48. A metodologia da média simples só é válida para valores próximos e coesos. Ao misturar preços tão diferentes, o resultado de R$ 37,34/m² torna-se um número artificial, que não representa nem a realidade mais cara (RS) nem a mais barata (MA/CE), carecendo de fundamentação sólida.

c) Divergência de Especificações Técnicas entre as Fontes

49. Ao analisar os anexos do relatório, percebe-se que os serviços contratados pelas outras prefeituras podem não ser idênticos ao que se deseja em Caçador.

50. O contrato de Torres (RS), por exemplo, menciona "tinta termoplástica", enquanto o de Quixeramobim (CE) fala em "tinta a frio". São materiais com custos, durabilidade e métodos de aplicação diferentes. A pesquisa de preços tratou todos como se fossem idênticos, o que invalida a comparação direta.

51. Comparar preços de produtos ou serviços diferentes para formar o preço de referência é uma falha elementar de planejamento. O valor final não reflete o custo do objeto que se pretende licitar.

52. Portanto o Relatório de Pesquisa de Preços, na forma como foi apresentado, não cumpre sua função de dar segurança e robustez ao valor de referência da contratação. Pelo contrário, ele documenta uma metodologia falha que pode ser facilmente questionada, mantendo o processo vulnerável a impugnações e apontamentos dos órgãos de controle.

53. A recomendação é que a pesquisa de preços seja inteiramente refeita, seguindo estas diretrizes:

- Foco Geográfico Restrito: Buscar contratações similares apenas em municípios de Santa Catarina e, no máximo, da Região Sul (Paraná e Rio Grande do Sul).
- Busca por Cotações Diretas: Realizar cotações formais com pelo menos três empresas que comprovadamente atuem no mercado de sinalização viária na região de Caçador.
- Análise Crítica dos Dados: Ao coletar os preços, verificar se as especificações técnicas são compatíveis. Se houver grandes variações, investigar a causa ou descartar os preços que não são comparáveis (justificando a exclusão no relatório).
- Documentação Completa: Anexar ao novo relatório as propostas das empresas, as atas e os contratos consultados, e uma justificativa clara e detalhada para a metodologia de cálculo utilizada para chegar ao preço final.

54. A ausência de uma pesquisa de preços robusta e metodologicamente correta compromete a demonstração da vantajosidade da contratação e expõe o processo a alto risco de impugnações e apontamentos pelos órgãos de controle. Somente com uma nova pesquisa, conduzida com rigor técnico e metodológico, o processo terá a segurança jurídica necessária para o prosseguimento.

55. O próximo passo após a elaboração do ETP com a escolha da melhor solução, estabelece que o planejamento da contratação deverá contemplar a análise dos riscos. No mesmo sentido, os §§ 3º e 4º do art. 46 do Decreto Municipal nº 10.792, de 2023 definem que sempre que possível deve ser dedicado a cada processo a identificação e Avaliação de Riscos, que oferece orientações elaboradas base nas premissas estabelecidas pela Lei nº 14.133, de 2021:

> *§ 3º O órgão ou entidade demandante, independentemente da formulação ou implementação de matriz de risco, deverá proceder a uma análise dos riscos que possam comprometer o sucesso da licitação ou da contratação direta e da boa execução contratual.*

> *§ 4º A análise a que se refere o § 3º, sempre que possível, deve levar em consideração o histórico de licitações, inclusive as desertas ou frustradas, e contratações anteriores com objeto semelhante, aferindo-se e sanando-se, de antemão, eventuais questões controversas, erros ou incongruências do procedimento.*

56. O Mapa de Gerenciamento de Riscos é um componente essencial da fase de planejamento, exigido pelo art. 18, § 1º, X, da Lei nº 14.133/2021. Seu objetivo é antever possíveis problemas que possam afetar a licitação e a execução do contrato, propondo medidas para mitigá-los. Do ponto de vista formal e operacional, o mapa está estruturado de maneira adequada.

57. Quanto à elaboração do Termo de Referência, o art. 54, do Decreto Municipal nº 10.792/2023, dispõe que este documento deverá os elementos do inciso XXIII do art. 6º da mesma lei:

> *Art. 6º Para os fins desta Lei, consideram-se:*
> *[...]*
> *XXIII - termo de referência: documento necessário para a contratação de bens e serviços, que deve conter os seguintes parâmetros e elementos descritivos:*
> *a) definição do objeto, incluídos sua natureza, os quantitativos, o prazo do contrato e, se for o caso, a possibilidade de sua prorrogação;*
> *b) fundamentação da contratação, que consiste na referência aos estudos técnicos preliminares correspondentes ou, quando não for possível divulgar esses estudos, no extrato das partes que não contiverem informações sigilosas;*
> *c) descrição da solução como um todo, considerado todo o ciclo de vida do objeto;*
> *d) requisitos da contratação;*
> *e) modelo de execução do objeto, que consiste na definição de como o contrato deverá produzir os resultados pretendidos desde o seu início até o seu encerramento;*
> *f) modelo de gestão do contrato, que descreve como a execução do objeto será acompanhada e fiscalizada pelo órgão ou entidade;*
> *g) critérios de medição e de pagamento;*
> *h) forma e critérios de seleção do fornecedor;*
> *i) estimativas do valor da contratação, acompanhadas dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, com os parâmetros utilizados para a obtenção dos preços e para os respectivos cálculos, que devem constar de documento separado e classificado;*
> *j) adequação orçamentária;*

58. O Termo de Referência juntado aos autos, em que pese reunir cláusulas e condições essenciais exigidas nos instrumentos da espécie, é o documento que operacionaliza o planejamento, traduzindo as estratégias do ETP em especificações técnicas e obrigações que guiarão a licitação e o futuro contrato.

59. O documento apresentado é, em diversos aspectos, tecnicamente bem elaborado. Contudo, traz um vício de origem, aos indicar o “Preço de Referência”, baseado num orçamento definido com base numa pesquisa de preços falha, conforme apontado, lançando no mercado uma licitação fundamentada em um valor de referência (R$ 37,34/m²) que não se sustenta, podendo ocasionar numa licitação deserta, se o valor for considerado inexequível para a realidade de Caçador/SC, e nenhuma empresa séria apresentará proposta, ou ainda uma contratação questionável, seja por baixa qualidade, ou com sobrepreço.

60. Portanto recomenda-se a revisão do orçamento, para a correta indicação do valor de referência.

61. Já quanto a modalidade de licitação escolhida para a contratação, constata-se que é o pregão eletrônico, cujo escolha deve ser para objetos que se enquadrem na categoria de bens comuns, com padrões de qualidade e desempenho objetivamente descritíveis e usualmente encontrados no mercado, conforme previsto nos incisos XIII, XLI e XLV do artigo 6º da Lei nº 14.133/2021.

62. Quanto a utilização do Sistema de Registro de Preços o processo encontra-se bem fundamentado e justificado. A justificativa para a adoção do SRP é adequada e juridicamente correta.

63. A situação se enquadra perfeitamente nas hipóteses do art. 82 da Lei nº 14.133/2021, especialmente nos incisos I (necessidade de contratações frequentes/entregas parceladas) e IV (impossibilidade de definir previamente o quantitativo exato a ser demandado).

64. Portanto, no que tange à escolha pelo Sistema de Registro de Preços, o processo demonstra conformidade com a legislação.

65. Quanto as minutas do edital e ata de registro de preços, juntado aos autos, verifica-se que os documentos reúnem as cláusulas e condições essenciais exigidas nos instrumentos da espécie e na norma de regência.

66. **DA CONCLUSÃO**

67. Ante o exposto, nos termos do artigo 53 da Lei nº 14.133/2021, levando em consideração também o disposto no artigo 28, *caput* e §2º do Decreto Municipal nº 10.792/2023, nos limites da análise jurídica e excluídos os aspectos técnicos, recomenda-se a revisão dos documentos de planejamento, para fins de prosseguimento do processo, sujeito à avaliação da Autoridade Competente quanto à oportunidade e conveniência do ajuste, devido aos apontamentos exarados ao longo deste parecer.

68. Havendo complementação da instrução do processo de contratação, não há necessidade de devolver os autos para nova manifestação desta unidade jurídica.

69. Sendo estas as considerações que nos parecem pertinentes a presente questão, sem embargo de eventuais opiniões divergentes que possa existir.

Caçador, SC, 18 de março de 2026.

ROSELAINE DE ALMEIDA PERICO:86255142949

Assinado de forma digital por ROSELAINE DE ALMEIDA PERICO:86255142949
Dados: 2026.03.18 16:06:48 -03'00'

Roselaine de Almeida Perico
Procuradora Municipal – Portaria n. 11.132/02
OAB/SC 12.903