

Rio de Janeiro, 12 de abril de 2024

**PARECER Nº 21/2024/CONJUR-PPSA**

Processo nº: IL.PPSA.004/2024

PROCEDIMENTO DE  
INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO A  
SER REALIZADO PELA PRÉ-SAL  
PETRÓLEO S.A. (“PPSA”) PARA  
CONTRATAÇÃO DA PLATAFORMA  
FRONT-END GEOPOST PARA A  
ESTRUTURAÇÃO DO BANCO DE  
DADOS TÉCNICOS DA DTE.

1. Cuida-se de consulta proveniente da Gerência de Licitações e Contratos (“GLC”) sobre o processo de inexigibilidade de licitação visando à contratação da Plataforma Front-End GEOPOST para estruturação do Banco de Dados Técnico da DTE.
2. Os documentos – todos digitais – relativos à contratação da Plataforma Front-End GEOPOST no âmbito do processo administrativo nº IL.PPSA.004/2024 (“Processo”) foram enviados a esta Consultoria Jurídica (“Conjur”) por meio de correspondências eletrônicas recebidas em 02 de abril de 2024 (14:02 e 16:03), em 10 de abril de 2024 (10:22), em 12 de abril de 2024 (15:20 e 15:31), na forma de anexos, conforme listagem abaixo:
  - I. Correspondência Interna DAF nº 026/2024, datada de 02 de abril de 2024 (arquivo com nome de “0 - Solicitação de Parecer Jurídico - Geopost.pdf” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 14:02;
  - II. Termo de Abertura de Processo de Inexigibilidade de Licitação, datado de 02 de abril de 2024 (arquivo com nome de “1 - Termo Abertura - Geopost.pdf” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;

- III. Nota Técnica nº DTE.175/2024, revisão 01, datada de 08 de abril de 2024 (arquivo com nome de “*NT.DTE.175-2024\_Contratação Plataforma Front-End Rev.pdf*” e com 22 (vinte e duas) páginas), recebida através da correspondência eletrônica do dia 10 de abril de 2024 (10:22);
- IV. Anexo 1 da Nota Técnica DTE.175/2024 – PRD.065/2023 (arquivo com nome de “*2.1 – Anexo 1 – PRD.0652023 – Estratégia de contratação.pdf*” e com 4 (quatro) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- V. Anexo 2 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Nota Técnica DTE.335/2023 (arquivo com o nome de “*2.2 – Anexo 2 – NT.DTE.3352023 ESTRATEGIA CONTRATACAO.pdf*” e com 20 (vinte) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- VI. Anexo 3 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Proposta Geopost (arquivo com nome de “*2.3 – Anexo 3 – Proposta Geopost – GP 2024313 – 13Mar2024.pdf*” e com 11 (onze) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- VII. Anexo 4 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Formulário Fornecedores (arquivo com nome de “*2.4 – Anexo 4 – Formulário fornecedores.pdf*” e com 5 (cinco) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- VIII. Anexo 1 do Anexo 4 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Formulário Fornecedor (arquivo com nome de “*2.4.1 – Anexo 4.1 – Formulário(com Welligence).pdf*” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- IX. Anexo 5 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Email IES Brasil (arquivo com nome de “*2.5 – Anexo 5 – E-mail da IES Brazil.pdf*” e com 3 (três) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- X. Anexo 1 do Anexo 5 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Questionário (arquivo com nome de “*2.5.1 – Anexo 5.1 – Pre-Sal Petroleum – Questionnaire\_Dec 8 2023.pdf*” e com 4 (quatro) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XI. Anexo 6 da Nota Técnica DTE.175/2024 – E-mail da IHS (arquivo com nome de “*2.6 – Anexo 6 – E-mail da IHS S&P.pdf*” e com 3 (três) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XII. Anexo 7 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Declaração de Exclusividade (arquivo com nome de “*2.7 – Anexo 7 – DECLARAÇÃO DE EXCLUSIVIDADE GEOPOST.pdf*” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;

- XIII. Anexo 8 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Contato Brazil Petro Studies (arquivo com nome de “2.8 – Anexo 8 – Brazil PetroStudies.pdf” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XIV. Anexo 9 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Tentativa de Contato Welligence (arquivo com nome de “2.9 – Anexo 9 - Welligence.pdf” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XV. Anexo 10 da Nota Técnica DTE.175/2024 – E-mail esclarecimento Geopost (arquivo com nome de “2.10 – Anexo 10 – Esclarecimentos\_item 3.3 Custos.pdf” e com 7 (sete) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XVI. Anexo 11 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Disponibilidade Orçamentária (arquivo com nome de “2.11 – Anexo 11 – Disponibilidade orçamentária.pdf” e com 4 (quatro) páginas), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XVII. Conjunto de Arquivos denominado “2.12 – Anexo 12 Cliente 1.zip”, contendo: “Cliente 1\_Geopost Invoice nº 292023.pdf”; “Cliente 1\_Geopost Invoice nº 302023.pdf”; “Cliente 1\_Geopost Invoice nº0704.pdf”; “Cliente 1\_Geopost Invoice nº705.pdf”; “Cliente 1\_Invoice 05.pdf”; “Cliente 1\_Nº 176.pdf”; “Cliente 1\_NFSe\_00000305.pdf”; “Cliente 1\_NFSe\_00000306.pdf”; “Cliente 1\_NFSe\_00000321.pdf”; “Cliente 1\_NFSe\_00000322.pdf”; “Cliente 1\_NFSe\_00000325.pdf”, recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XVIII. Conjunto de Arquivos denominado “2.13 - Anexo 13 Cliente 2.zip”, contendo: “Cliente 2\_NFSe\_00000317.pdf”; “Cliente 2\_NFSe\_00000318.pdf”, recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XIX. Conjunto de arquivos denominado “2.14 - Anexo 14 Cliente 3.zip”, contendo: “Cliente 3\_Geopost Invoice nº4.pdf”; “Cliente 3\_NFSe\_00000289.pdf”, recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XX. Conjunto de arquivos denominado “2.15 - Anexo 15 Cliente 4.zip”, contendo: “Cliente 4\_Invoice 082023.pdf”; “Cliente 4\_NFSe\_00000320.pdf”, recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XXI. Anexo 16 da Nota Técnica DTE.175/2024 – Nota Fiscal Geopost (arquivo com nome de “2.16 – Anexo 16 Cliente 5\_NFSe\_00000316.pdf” e com 1 (uma) página), recebido através da correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XXII. Termo de Referência nº DTE.001/2024, emitido em 26 de março de 2024 (arquivo com nome de “3 – Termo de Referência – Contratação Plataforma Front-End

- GEOPOST.pdf* e com 13 (treze) páginas), recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XXIII. Conjunto de arquivos denominado “4 - *Certidões GEOPOST.zip*”, contendo: “*Certidão CNDT.pdf*”; “*Certidão FGTS.pdf*”; “*Certidão Receita.pdf*”, recebido através de correspondência eletrônica do dia 02 de abril de 2024, às 16:03;
- XXIV. Nota Técnica DTE.175/2024, revisão 01, emitida em 08 de abril de 2024 (arquivo com nome “*NT.DTE.175-2024\_Contratação Plataforma Front-End Ver.pdf*” e com 22 (vinte e duas) páginas), recebido através da correspondência do dia 10 de abril de 2024, às 10:22;
- XXV. Conjunto de arquivos, recebido através da correspondência do dia 10 de abril de 2024 (10:22), denominado “*Novos Anexos a NT.DTE.175-2024.zip*”, contendo:
- a) Conjunto de arquivos denominado “*Anexo 12 - Cliente 1.7z*”, contendo: “*Cliente 1 – 00000305.pdf*”; “*Cliente 1 – Geopost Invoice nº 292023.pdf*”; “*Cliente 1 – Geopost Invoice nº 302023.pdf*”; “*Cliente 1 – Geopost Invoice nº 0704.pdf*”; “*Cliente 1 – Geopost Invoice nº 705.pdf*”; “*Cliente 1 – NFSe\_00000306.pdf*”; “*Cliente 1 – NFSe\_00000321.pdf*”; “*Cliente 1 – NFSe\_00000322.pdf*”; “*Cliente 1 – NFSe\_00000325.pdf*”;
  - b) Conjunto de arquivos denominado “*Anexo 13 – Clente 2.7z*”, contendo: “*Cliente 2 – Invoice 20.pdf*”; “*Cliente 2 – Invoice 21.pdf*”; “*Cliente 2 – Invoice 22.pdf*”; “*Cliente 2 – Invoice 23.pdf*”; “*Cliente 2 – Invoice 24.pdf*”;
  - c) Conjunto de arquivos denominado “*Anexo 14 - Cliente 3.7z*”, contendo: “*Cliente 3 – NFSe\_00000317.pdf*”; “*Cliente 3 – NFSe\_00000318.pdf*”;
  - d) Conjunto de arquivos denominado “*Anexo 15 - Cliente 4.7z*”, contendo: “*Cliente 4 - - Geopost Invoice nº 4.pdf*”; “*Cliente 4 – NFSe\_00000289.pdf*”;
  - e) Conjunto de arquivos denominado “*Anexo 16 – Cliente 5.7z*”, contendo: “*Cliente 5 – Invoice 082023.pdf*”; “*Cliente 5 – NFSe\_00000316.pdf*”;
  - f) “*Anexo 17 - Cliente 6 - NFSe\_00000320 1.pdf*”;
  - g) “*Anexo 18 - Esclarecimento da Geopost.pdf*”
- XXVI. Minuta do Contrato (arquivo com nome de “5 – *Contrato – Contratação Front-End da Geopost 09-04-24.docx*” e com 20 (vinte) páginas), recebido através da correspondência do dia 10 de abril de 2024, às 10:22;
- XXVII. Justificativa de preço da Geopost (arquivo com nome de “*Dúvidas PPSA – 12 de abril de 2024.pdf*” e com 2 (duas) páginas), recebida através da correspondência do dia 12 de abril de 2024, às 15:20;

- XXVIII. Conjunto de arquivos denominado “PPSA – Resposta 12 abril.zip”, contendo: “*Cliente 1 - On Demand - NFSe\_00000336.pdf*”; “*CLIENTE 1- DATA MANAGEMENT - NFSe\_00000335.pdf*”; “*Cliente 2 - Market Watch - NFSe\_00000320.pdf*”; “*Cliente 3 - Market Watch - NFSe\_00000324.pdf*”; “*Cliente 4 - Market Watch - NFSe\_00000316.pdf*”; “*Cliente 5 - Data Management - NFSe\_00000278.pdf*”; “*Cliente 5 - Market Watch - NFSe\_00000318.pdf*”, recebido através da correspondência do dia 12 de abril de 2024, às 15:20;
- XXIX. Sugestão de inclusão de cláusula no TR realizada pela área de Tecnologia e informação da PPSA (arquivo com o nome de “*Sugestões para inclusão no TR do GEOPOST.docx*” e com 5 (cinco) páginas), recebido através da correspondência do dia 12 de abril de 2024, às 15:31.

3. É o relatório. Passa-se à análise jurídica.

4. A contratação pretendida visa satisfazer as necessidades da PPSA referentes a uma Plataforma de Front-End para lidar com a visualização e manipulação de Dados Técnicos, conforme justificativas apresentadas pela área técnica da PPSA nos autos do Processo. Para tanto, pretende, por meio do procedimento de inexigibilidade de licitação, contratar a única empresa adequada à essa finalidade.

5. Na forma do preceito constitucional contido no art. 37, inciso XXI, vislumbramos a obrigatoriedade de procedimento licitatório para contratações feitas pelo Poder Público. Todos os órgãos da Administração Pública direta, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios estão obrigados a licitar.

*“Art. 37. A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte:  
(...)”*

*XXI - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da*

*lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.”*

6. O legislador constitucional acolheu a presunção de que a prévia licitação produz a melhor contratação, entendida como aquela que assegura a maior vantagem possível à Administração Pública.

7. A obrigatoriedade da licitação se relaciona com o princípio da isonomia. O dever de submeter à escolha do particular a ser contratado a uma disputa ampla e objetiva se relaciona com o dever de tratar igualmente a todos os que se encontram em situação equivalente, em prol da melhor contratação possível. Opõem-se neste caso, aqueles que se encontram em situação singular.

8. Confere-se o tratamento igualitário aos concorrentes de certame licitatório, com o objetivo de contratar a melhor proposta para a Administração Pública, respeitando-se cada situação concreta.

9. Não se pode perder de vista que a licitação não se sustenta por si só, pois mesmo sendo uma obrigação principiológica, molda-se com a necessidade de cada caso concreto, com o objetivo de proporcionar o cumprimento dos objetivos estatais a serem produzidos com a contratação da empresa ou do particular.

10. Se a licitação for compreendida como uma espécie de solenidade litúrgica, cuja prática se traduz em formalidades dissociadas dos princípios e dos fins que norteiam a atividade administrativa, os resultados serão desastrosos e haverá contratações inconvenientes e ineficientes.

11. Por este motivo, há determinadas hipóteses em que, legitimamente, tais contratos são celebrados diretamente com a Administração Pública, sem a realização da licitação. Há duas situações distintas em que tal se verifica: a inexigibilidade de licitação e a dispensa de licitação.

12. Sobre o tema:

*“É fácil entender o objetivo que o legislador traçou, ou seja, a permissão da contratação direta para os casos em que a competição não é a melhor solução, possui como esteio evitar uma farsa, que contraria a própria licitação, tendo em vista a impossibilidade de se aferir a melhor prestação de serviços pelo critério do certame licitatório.”* (Mauro Roberto Gomes de Mattos. O Contrato Administrativo. Rio de Janeiro: América Jurídica, 2002, p. 498). (grifo nosso).

13. Há casos em que a lei autoriza a não realização da licitação por considerá-la dispensável, conforme previsão do art. 29 da Lei nº 13.303/2016. São hipóteses em que a licitação seria juridicamente viável, embora a lei dispense o administrador de realizá-la.

14. Já no que se refere às hipóteses de inexigibilidade, a licitação é inviável, ou seja, impossível de ser realizada, tendo em vista fatores que impedem a competitividade. Neste sentido, preleciona a doutrina:

*“A diferença básica entre as duas hipóteses está no fato de que, na dispensa, há possibilidade de competição que justifique a licitação; de modo que a lei faculta a dispensa, que fica inserida na competência discricionária da Administração. Nos casos de inexigibilidade, não há possibilidade de competição, porque só existe um objeto ou uma pessoa que atenda às necessidades da Administração; a licitação é, portanto, inviável”.* (Di Pietro, Maria Sylvia Zanella., Direito administrativo. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2002, p. 310, 320-321.) (grifo nosso)

*“A dispensa de licitação caracteriza-se pela circunstância de que, em tese, poderia o procedimento ser realizado, mas que, pela particularidade do caso, decidiu o legislador não torná-lo obrigatório. Diversamente ocorre na inexigibilidade, porque aqui sequer é viável a realização do certame”* (Filho, José dos Santos Carvalho. Manual de Direito Administrativo, Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2009. p.238.) (grifo nosso)

*“Como afirmamos anteriormente, as contratações públicas devem, como regra, ser antecedidas da instauração de licitação. A licitação, nesse universo, constitui o processo administrativo dirigido a proporcionar uma competição isonômica entre todos os interessados em contratar com o Poder Público.*

*Essa ideia deixa bastante evidente que a licitação se alicerça sobre a noção de competitividade, isto é, na possibilidade de se estabelecer uma disputa entre interessados em contratar com a Administração Pública. Inclusive, não seria demais dizer que a deflagração de um processo competitivo entre*



*interessados constitui verdadeiro pressuposto determinante para a realização da licitação.*

**Porém, há casos em que a competição entre particulares não é viável, seja em razão da singularidade do objeto a ser contratado ou da existência de uma única pessoa apta a fornecê-lo ou prestá-lo. Nestas hipóteses, estamos diante da figura jurídica da inexigibilidade de licitação.**

**É neste universo que orbita a inexigibilidade de licitação, na medida em que ela pressupõe a inviabilidade de competição. Em que pese ao caput do artigo 30 da Lei nº 13.303/16 não constar expressamente o vocábulo “inexigibilidade”, temos como incontestável a sua presença em razão do fundamento jurídico para o afastamento da licitação, que continua sendo a inviabilidade de competição.”** (Lei das estatais: comentários ao regime jurídico licitatório e contratual da Lei nº 13.303/2016 / Edgar Guimarães, José Anacleto Abduch Santos. – Belo Horizonte: Fórum, 2017. P. 78 e 79) (grifo nosso).

15. No caso da inexigibilidade, a Lei nº 13.303/2016 estabelece hipóteses nas quais impõe-se a obrigatoriedade de contratação direta da Administração Pública com o particular, haja vista a realização do procedimento licitatório ser materialmente impossível. Com efeito, o art. 30 do referido diploma legal faz exemplificações de hipóteses de inexigibilidade, entre as quais:

**“Art. 30. A contratação direta será feita quando houver inviabilidade de competição, em especial na hipótese de:**

**I - aquisição de materiais, equipamentos ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo;** (Lei nº 13.303/2016) (grifo nosso).

16. No mesmo sentido prevê o Regulamento Interno de Licitações e Contratos da PPSA (“RILC”):

*“Capítulo II Da Inexigibilidade de Licitação*



*Art. 101 – **A contratação sem realização de prévia Licitação será feita quando houver inviabilidade de competição**, em especial na hipótese de:*

*I - Aquisição de materiais, equipamentos ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo;” (grifo nosso).*

17. É imperioso destacar que a inviabilidade de competição não é um conceito simples, que corresponda a uma ideia única. Trata-se de um gênero, comportando diferentes modalidades. Mais precisamente, a inviabilidade de competição é uma consequência, que pode ser produzida por diferentes elementos que resultam na ausência de pressupostos necessários à licitação.

18. As considerações acima permitem configurar a inexigibilidade como situação em que a licitação, tal como estruturada legalmente, torna-se via inadequada para obtenção do resultado pretendido. **A licitação não cumpre a função a ela reservada (seleção da proposta mais vantajosa) porque sua estrutura não é adequada a tanto.**

19. Neste diapasão, a área técnica da PPSA em sua Nota Técnica DTF.149/2019 assim contextualiza e justifica a necessidade da contratação em tela:

#### **“2.1. Histórico**

*No início de 2022, a partir da aprovação do PE 2022-2026, a Iniciativa Estratégica 3.2.1 iniciou com a finalidade de estruturar o Banco de Dados Técnicos na Pré-Sal Petróleo S.A. (PPSA).*

*Ao longo de 2022, foram realizadas a análise da abrangência, delimitação e conceituação do Banco de Dados Técnicos para a PPSA, selecionando-se o conceito de um banco de dados relacional, o que permitirá aplicar sua funcionalidade em diversas áreas da empresa. Em dezembro de 2022, quando da revisão do Planejamento Estratégico da PPSA e aprovação do PE2023-2027, a proposição do conceito e continuidade da denominada Iniciativa Estratégica 3.2.1 (IE 3.2.1) foram validados, tendo sido previstos para 2023 a contratação e desenvolvimento do Banco de Dados Técnicos da PPSA.*

*Foram executadas ações com objetivo de analisar a sua abrangência, delimitação e definir a conceituação do Banco*

*de Dados Técnicos que seria mais adequado para a empresa.*

*Em 2023, com o PE 2023-2027 em vigor, a Iniciativa Estratégica ganhou continuidade, com o objetivo de executar a estratégia de contratação, desenvolvimento e implantação do Banco de Dados selecionado.*

*Em 13/07/2023, foi aprovada na 476ª Reunião Ordinária a referida PRD nº 065/2023, , com a seguinte estratégia de contratação, com uma atividade firme (a) e duas contingentes (b e c):*

*a) Processo de contratação de uma Plataforma “Front-End” do Banco de Dados, existente no mercado, incluindo um serviço de customização (RPAs, entre outros), com especialidade na Indústria de Petróleo;*

*b) Processo de contratação de Consultoria Técnica de TI para suporte técnico na elaboração de documentação e especificações técnicas de contratação do Back-End, incluindo o acompanhamento do desenvolvimento e da implementação do Banco de Dados Técnicos da PPSA. Esse processo será condicionado à avaliação dos resultados obtidos com a utilização do Front End e consequente validação do conceito e da estratégia selecionados;*

*c) Processo de contratação do desenvolvimento do Banco de Dados Técnicos da PPSA (Back-End), que inclui o desenvolvimento de RPAs customizadas para constante população da base de dados, condicionado à validação do conceito e estratégia selecionados.*

*(...)*

*A estratégia aprovada teve o suporte da NT DTE 335/2023 de 10/07/2023, que pode ser vista em anexo (anexo 2).*

*Após contato, apresentações e comparações de empresas desenvolvedoras, verificou-se a existência de uma plataforma adequadamente testada pela indústria de petróleo, que possui características únicas, com conceito, estruturação e interface para usuário compatíveis com a as premissas e requisitos estabelecidos, já tendo sido, inclusive,*

*contratada diretamente em outras empresas públicas nacionais, em processo com dispensa e ou inexigibilidade de licitação.*

*(...)*

## **2.2. Interesse e necessidade**

*Considerando o aumento do número de Contratos de Partilha de Produção (CPP) e o aumento significativo da proporção de CPPs na Fase de Desenvolvimento e Operação da Produção, as atividades técnicas e de gestão dos CPPs encontram-se em fase de crescimento acelerado. Isso exige otimizações dos processos da PPSA, assim como o desenvolvimento ou aquisições tempestivas de ferramentas que adequadamente as agilizem e suportem, permitindo atender às seguintes necessidades:*

*1. Necessidade de uma Plataforma Front-End para lidar com a visualização e organização de volumes crescentes de dados técnicos dos CPPs e AIPs, como detalhado no item 2.3, evitando a multiplicação da estrutura atual, a qual é dispersa e “não relacional”;*

*2. Necessidade de uma plataforma integradora de banco de dados que permita aos responsáveis pelo gerenciamento de dados, atender às grandes demandas existentes de organização e de acesso aos dados técnicos, com impacto para atividades das três Diretorias (DTE, DAFC e DGC), sobretudo com aumento do quadro de pessoal devido à realização de concurso público.*

*Pretende-se atender ambas as necessidades com a contratação prevista na estratégia aprovada referente ao Front-End, desde que a plataforma possui um sistema de gerenciamento de dados integrado e diversos outros requisitos que serão detalhados a diante desta Nota Técnica.*

20. Especificamente em relação a softwares especialistas, o Tribunal de Contas por diversas vezes já se manifestou no sentido da possibilidade de sua contratação direta nos casos em que a justificativa técnica seja bem embasada e que tragam clara vantagem para a administração:

*“18. Decerto, existem softwares que são denominados de ‘produtos de prateleira’, cujos padrões podem ser objetivamente definidos no Edital, por meio de especificações usuais de mercado, podendo ser licitados mediante pregão, por se classificarem como bens comuns. Contudo, existirão outros que não se enquadrarão nessa classificação. De qualquer modo, o que é indispensável é que o Administrador demonstre, de forma circunstanciada, as razões pelas quais utilizou determinados tipos e modalidade de licitação.*

*9.1.2. as justificativas para a inexigibilidade de licitação devem estar circunstância/mente motivadas, com a clara demonstração de ser a opção escolhida, em termos técnicos e econômicos, a mais vantajosa para a administração; (I’C-020.353/2003-2 (e/ 03 volumes), GRUPO I - CLASSE V-Plenário)” (grifo nosso).*

21. A “padronização” do software já foi objeto de manifestação do tribunal de Contas, no seguinte sentido:

*“Assim, ante a existência no mercado de soluções alternativas de software capazes de atender às necessidades da Administração Pública (...) a indicação de marca nos processos de contratação de fornecimento de software, com respaldo no art. 15, inciso I, da Lei n.º 8.666/1993, somente poderá ser admitida caso fique plenamente demonstrado, através de estudos técnicos, que a referida padronização acarreta maior economicidade que aquela obtida na operacionalização das demais alternativas” (Acórdão 1.521/2003-TCU-Plenário) (grifo nosso)*

22. A área técnica da PPSA aduz na Nota Técnica DTE.175/2024, a realização de estudo de mercado para identificar as soluções existentes para atendimento da demanda da PPSA, o qual culminou na conclusão de que o Geopost se configuraria como a única solução adequada para cumprir os requisitos técnicos da necessidade específica da PPSA.

*“2.3.1 Premissas para a Plataforma “Front-End” da PPSA*

Pode-se entender o Front-End da Base de Dados, com características relacionais, como um visualizador e manipulador de dados e metadados com características a serem mapeadas e por meio da Indexação dos arquivos.

Para a realização de tal tarefa, é de fundamental importância que:

i. Permita o acesso por meio de navegadores de internet (e.g. Chrome, Edge etc.), possibilitando grande flexibilidade de acesso, tanto nos tipos de dispositivos (PCs, notebooks, celulares etc.), quanto nas localidades de acesso;

ii. Seja um produto de prateleira, com mais de uma década de mercado, bastante customizável, possibilitando configurar o acesso às bases de dados da PPSA com grande agilidade e acesso imediato;

iii. Possua acesso à base de dados públicos da ANP/BDEP, IBAMA e outros;

iv. Possua também um clipping de notícias do setor de Óleo e Gás e Linha de Tempo para notícias, documentos e outros;

v. Possua a possibilidade de visualização dos dados técnicos (poços, sísmica, entre outros), e não apenas a consulta de sua existência.

vi. Possibilite a visualização dos dados sísmicos e inclusive realizar interpretações expeditas. Possibilite também o tratamento de dados, gráficos, mapas, sísmicas, de forma integrada.

vii. Permita conexão das nuvens e repositórios de dados da PPSA, considerando as estruturas atuais e futuras (Delfi, One drive, Azure e outras).

viii. Permita a visualização de arquivos redundantes e versões desatualizadas de arquivos.

ix. Mantenha a estrutura de diretórios em uso, evitando realocação de arquivos para uma nova estrutura.

x. O desenvolvimento do código seja feito em uma linguagem de ampla utilização no mercado, possibilitando o aprimoramento de forma segura e fácil.

A interface necessita recursos avançados, como elementos gráficos elaborados, interatividade, animações, integração com outras aplicações, entre outros itens que estão presentes nas premissas selecionadas acima.

(...)

Neste sentido, foi realizada uma pesquisa de mercado, onde foram avaliadas possíveis fornecedoras para esta demanda. No final desta avaliação, que incluiu contato com empresas, consulta dentro dos consórcios dos CPPs e contatos com pessoas do mercado, foram selecionadas cinco Plataformas de Front-End já desenvolvidas e validadas no mercado: MapStand, Geopost, IHS-Edin, IES Brasil e Welligence.

(...)

Para a análise e verificação do atendimento das plataformas aos requisitos da PPSA, foi enviado um formulário de consulta para o responsável técnico/comercial de cada uma das empresas, com o intuito de iniciar a avaliação sobre a escolha da melhor solução e avaliar também a forma de contratação.

(...)

Apresentamos na tabela abaixo, a compilação dos questionamentos, assim como as respostas, incluindo os dados recebidos por e-mail.

| Item | Características Essenciais                                                                                                                                                                                                     | Empresas |                |                |                |                 |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
|      |                                                                                                                                                                                                                                | GEOPOST  | MAPSTAND       | IES BRAZIL     | IHS / S&P      | WELLIGENCE      |
| 1    | É um software/plataforma já desenvolvida (de prateleira)?                                                                                                                                                                      | S        | S              | S              | S              | S               |
| 2    | Se baseada na Nuvem em navegador web browser?                                                                                                                                                                                  | S        | S              | S              | S              | S               |
| 3    | Possui uma interface com o usuário (Front-End) permita a busca/navegação por atributos Textuais com Geolocalização de uma forma intuitiva e direta?                                                                            | S        | S              | S              | S              | S               |
| 4    | Possui base dados com possibilidade de estar conectado a todas as nuvens e base de dados da PPSA atuais e futuras (Delfi, Onedrive, SGPP, etc.), permitindo múltiplas soluções de acesso e visualização em diversos ambientes? | S        | S              | S              | S              | S               |
| 5    | Possibilita uma estrutura proprietária e confidencial com navegação pelas atuais bases de nossa empresa, aplicando-se filtros para as diversas informações disponíveis, no nível de detalhamento desejado?                     | S        | S              | S              | S              | S               |
| 6    | Possui uma Base de Dados em nuvem que seja atualizada em tempo real, permitindo o mapeamento constante de modificações realizadas, ao longo do período do contrato?                                                            | S        | S              | S              | S              | S               |
| 7    | Permite a aplicação de regras e níveis de segurança e acesso aos dados?                                                                                                                                                        | S        | S              | S              | S              | S               |
| 8    | Possui banco de dados público de Sísmica e Poços (perfis, perfil composto, pasta do poço, etc.) de todo o Brasil?                                                                                                              | S        | N <sub>1</sub> | N <sub>5</sub> | N <sub>6</sub> | N <sub>10</sub> |
| 9    | Possui alinhamento com a base OSDU ("The Open Group Open Subsurface Data Universe" Forum) que dispõe de informações com padrão para a indústria de óleo e gás?                                                                 | S        | N <sub>2</sub> | S              | S              | N <sub>11</sub> |
| 10   | Disponibilidade e função de criação e execução contínua de "RPAs" para mapeamento, indexação, atualização e organização da Base de Dados?                                                                                      | S        | S              | S              | S              | S               |
| 11   | Permite abrir seções sísmicas e perfis de poços e navegar por eles pelo navegador web browser?                                                                                                                                 | S        | N <sub>3</sub> | S              | S              | N <sub>12</sub> |
| 12   | Permite conexão de diversas fontes de informações via APIs?                                                                                                                                                                    | S        | S              | S              | S              | S               |
| 13   | Possui o desenvolvimento do código contínuo possibilitando seu aprimoramento e melhoria durante o contrato?                                                                                                                    | S        | S              | S              | S              | S               |
| 14   | Com a contratação todos da empresa terão o acesso?                                                                                                                                                                             | S        | N <sub>4</sub> | S              | S              | S               |
| 15   | Solução em somente 1 contratação?                                                                                                                                                                                              | S        | S              | N <sub>7</sub> | N <sub>8</sub> |                 |
| 16   | Participação em Licitação Pública?                                                                                                                                                                                             | S        | S              | S              | N <sub>9</sub> |                 |

Tabela 1: Tabela comparativa dos fornecedores da Plataforma Front-End

#### Justificativas:

- N1: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4);
- N2: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4);
- N3: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4);
- N4: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4);
- N5: IES informou que não tem base de dados carregada na plataforma, (informado por e-mail – ver anexo 5);
- N6: IHS informou que não tem dados do Brasil de forma detalhada, (informado por e-mail – ver anexo 6);
- N7: Informado pela IES que atendem ao requerido com duas soluções, IVAAP + PETRABYTE, o que acarretaria uma curva de adaptação com estimativa de prazo além do esperado, (informado por e-mail – ver anexo 5.1);
- N8: Informado pela IHS / S&P que atendem ao requerido com duas soluções, Energy Data Management e EDIN®, o que acarretaria, assim como o item N7, uma curva de



*adaptação com estimativa de prazo além do esperado, (informado por e-mail – ver anexo 6);*

- *N9: Informado pela IHS / S&P, que não participam de licitação que envolvam o EDIN®, (informado por e-mail – ver anexo 6);*
- *N10: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4.1);*
- *N11: Respondido pelo fornecedor no formulário (anexo 4.1);*
- *N12: Informado pelo fornecedor, em reunião, que não possuem acesso a sísmica.*
- *Os itens 15 e 16, em amarelo, não foram respondidos pela Welligence*

### *2.3.2 Análise do atendimento dos fornecedores das plataformas*

*Para cada fornecedor, está apresentado nos itens mais abaixo, a compilação do respectivo resultado.*

*Para cada item respondido como não atendido (N) na tabela comparativa, vale os esclarecimentos abaixo:*

- *Item 8: Faz parte das atividades da PPSA o acompanhamento dos dados de poços e sísmica recebidos de terceiros;*
- *Item 9: A PPSA está alinhada à base OSDU, sendo fundamental que a Plataforma Front-End esteja apta a manipular os dados neste formato;*
- *Item 11: Os geocientistas da PPSA acessam e analisam as seções sísmicas e perfis de poços, sendo importante que todo o acesso seja feito na mesma plataforma;*
- *Item 14: Todos os geocientistas da PPSA em algum momento deverão acessar a plataforma, em função do*

*desenvolvimento de suas atividades e os demais empregados poderão acessar os produtos gerados.*

➤ *Item 15: Necessidade de contratação de mais de 1 solução, pode ocorrer o não atendimento de prazo, qualidade e facilidade de transição de sistemas.*

➤ *Item 16: A PPSA é uma empresa pública.*

#### *2.3.2.1 MapStand*

*Como verificado na tabela 1, apresentada no item 2.3.1 a MapStand não atende aos itens 8, 9, 11 e 14 transcritos abaixo:*

- Item 8: A MapStand afirma não possuir um banco de dados público de Sísmica e Poços (perfis, perfil composto, pasta do poço, etc.) de todo o Brasil, como respondido no formulário enviado para todos os participantes;*
- Item 9: A MapStand afirma não possuir alinhamento com a base OSDU (“The Open Group Open Subsurface Data Universe™ Forum”) que dispõe de informações com padrão para a indústria de óleo e gás, como respondido no formulário enviado para todos os participantes;*
- Item 11: A MapStand afirma que a plataforma não permite abrir seções sísmicas e perfis de poços e navegar por eles pelo navegador web browser, como respondido no formulário enviado para todos os participantes.*
- Item 14: A MapStand afirma que, com a contratação, todos da empresa não terão acesso, como respondido no formulário enviado para todos os participantes.*

#### *2.3.2.2 IES Brazil*

*Como verificado na tabela 1, apresentada no item 2.3.1 a IES Brazil não atende aos itens 8 e 15 transcritos abaixo:*

- Item 8: A IES Brazil afirma não possuir um banco de dados público de Sísmica e Poços (perfis, perfil composto, pasta do*

*poço, etc.) de todo o Brasil, como respondido no formulário enviado para todos os participantes;*

- *Item 15: A IES Brazil informou por e-mail, anexo 5.1, que a solução não é feita em somente 1 contratação e sim em duas, IVAAP + PETRABYTE.*

#### **2.3.2.3 IHS/S&P**

*Como verificado na tabela 1, apresentada no item 2.3.1 a IES Brazil não atende aos itens 8, 15 e 16 transcritos abaixo:*

- *Item 8: A IHS/S&P afirma não possuir um banco de dados público de Sísmica e Poços (perfis, perfil composto, pasta do poço, etc.) de todo o Brasil, como respondido no formulário enviado para todos os participantes;*
- *Item 15: A IHS/S&P informou por e-mail, anexo 6, que a solução não é feita em somente 1 contratação e sim em duas, Energy Data Management e EDIN®;*
- *Item 16: A IHS/S&P informou por e-mail, anexo 6, que não participam de licitação que envolvam o EDIN®.*

#### **2.3.2.4 Welligence**

*Como verificado na tabela 1, apresentada no item 2.3.1 a Welligence não atende aos itens 8, 9 e 11 transcritos abaixo, além de não terem respondido aos itens 15 e 16.*

- *Item 8: A Welligence afirma não possuir um banco de dados público de Sísmica e Poços (perfis, perfil composto, pasta do poço, etc.) de todo o Brasil, como respondido no formulário enviado para todos os participantes;*
- *Item 9: Welligence afirma não possuir alinhamento com a base OSDU*
- *Item 11: Informado pela Welligence, em reunião, que não possuem acesso a sísmica.*

#### **2.3.2.5 Geopost**

**A Geopost atende a todos os itens indicados no formulário enviado, como visto na tabela. Com isso, a estratégia de contratação da Plataforma Front-End avançou com este fornecedor, como exposto a seguir.**” (grifo nosso)

23. Em situação similar, na qual, com base em parecer técnico, foi estabelecida a necessidade de aquisição de software por contratação direta por inexigibilidade de licitação, o Tribunal Regional Federal da 1ª Região, na Ap. Cível 2006.34.00037845-7, julgou lícita tal contratação, afastando a violação aos princípios da moralidade e da probidade administrativa. Assim ficou ementado o referido acórdão, *in verbis*:

**“PROCESSUAL CIVIL. AÇÃO CIVIL PÚBLICA POR ATO DE IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA. LICITAÇÃO INEXIGIBILIDADE. AQUISIÇÃO DE SOFTWARE COM BASE EM PARECER TÉCNICO. LEGITIMIDADE.**

**1. Nos termos do art. 25 da lei 8666/1993, é inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição.**

**2. A aquisição de software por contratação direta por inexigibilidade de licitação, após análise de protótipos e pareceres técnicos diversos de que apenas uma amostra atende às necessidades, ainda que em razão de pequenas diferenças, não consubstancia ato de improbidade administrativa.** Ausência de indicação mínima de que os réus agiram com dolo ou culpa para justificar o processamento da ação.

**3. Na operacionalização de sistema de atendimento aos clientes da Caixa Econômica Federal, com agências e terminais de atendimento espalhados por todo o território nacional, o pequeno diferencial em um software, como o caso, justifica sua compra direta.**

**4. Correta a rejeição da inicial com base no §8º do art. 17 da Lei 8429/1992. 5. Apelação desprovida.**” (TRF - 1º REG., Rel. Des. Fed. Carlos Olavo, Ap. Cível nº

200634000378457, 3º T., DJ de 25.11.2011, p. 505) (grifo nosso).

24. No seu voto condutor, o eminente Des. Fed. Carlos Olavo, Relator do julgado citado, averba:

*“Forçoso verificar, portanto, que além dos réus indicados pelo MPF, constam dos autos outros pronunciamentos técnicos dando notícias da melhor adequação dos softwares Auto Operator para os fins pretendidos pela CEF.*

*O conjunto dessas informações são suficientes para a confirmação da sentença.*

*Não se pode, em que pese à aparente proximidade de qualidades dos produtos, concluir que os três estavam adequados aos interesses da CEF.*

*A sensibilidade e conhecimento técnico dos profissionais responsáveis pela análise identificaram diferenciais no Auto Operator que justificava sua compra direta e a rejeição preliminar dos demais protótipos.*

*Na operacionalização de um sistema de atendimento aos clientes da Caixa Econômica Federal, com agências e terminais de atendimento espalhados por todo o território nacional, o pequeno diferencial em um software, como o caso, ainda que de difícil identificação em documento formal, justifica sua compra direta.*

*Ainda que nos casos de improbidade administrativa, para o recebimento da inicial prevalece o preceito do in dubio pro societatis, não encontro nos fatos dúvidas que permitam o prolongamento das investigações.” (grifo nosso).*

25. Com relação a escolha do fornecedor, o Ilustre Celso Antônio transcreve o seguinte ensinamento de Lúcia Valle Figueiredo:

*“Foi, aliás, o que Lúcia Valle Figueiredo, eminente Desembargadora Federal aposentada do TRF da 3ª Região,*

apontou com propriedade: *‘Se há dois, ou mais, altamente capacitados, mas com qualidades peculiares, lícito é à Administração, exercer seu critério discricionário para realizar a escolha mais compatível com seus desideratos.’*”  
(Direitos dos licitantes, 4ª ed. Malheiros, SP, 1.994, p. 32).  
(grifo nosso)

26. Em relação aos requisitos para configuração da inexigibilidade, a Lei nº 13.303/2016 estabelece no §3º do art. 30:

*“§ 3º O processo de contratação direta será instruído, no que couber, com os seguintes elementos:*

*I - caracterização da situação emergencial ou calamitosa que justifique a dispensa, quando for o caso;*

*II - razão da escolha do fornecedor ou do executante;*

*III - justificativa do preço.”*

27. Da análise da Nota Técnica DTE.175/2024 temos que a *“fornecedora do Geopost enviou anexo a sua proposta comercial uma “Declaração de Exclusividade” Geopost, item 6 anexo 7, e conforme descrito no terceiro parágrafo, “a notória especialização e exclusividade da Geopost em sua área de atuação já foi confirmada em contratações diretas anteriores (...)”.*

28. Ao analisarmos a referida Declaração de exclusividade (Anexo 7 da Nota Técnica), extraímos que:

*“Há mais de 10 anos a GEOPOST CONSULTORIA EM GEOLOGIA E GEOFÍSICA LTDA. É desenvolvedora e operadora de uma plataforma que permite a análise de artigos, notícias e dados técnicos (mapas, sísmica, geográficos, georreferenciados, poços e produção) de maneira integrada, além de oferecer ferramentas básicas para a interpretação de dados sísmicos (o “Portal Geopost”).*

*No mercado de óleo e gás não há competidores que ofereçam serviço similar, seja pela quantidade e características das ferramentas de análise e interpretação disponibilizadas, seja pela forma de acesso ao acervo de dados (via navegadores),*

*ou pela quantidade, qualidade e metodologia de organização, integração e disponibilização dos dados.*

*(...)*

*Esclarecemos que, em ambos os casos acima, a contratada foi a Geohub Processamento e Gerência de Dados Ltda (CNPJ: 00.310.089/0001-92), empresa que em 2020 foi incorporada pela Geopost no processo de reorganização societária do grupo da qual ambas faziam parte. Com a referida incorporação, a Geopost recebeu a totalidade do patrimônio então detido pela Geohub, como contratos, equipe, acervo técnico e ativos, tornando-se sua sucessora universal.”*

29. No tocante a exclusividade do fornecedor versa a doutrina:

*“14.5.3 A comprovação da exclusividade*

*A sumariada da disciplina da Lei 13.303/2016 não implica, no entanto a eliminação da necessidade da comprovação da ausência de alternativa de contratação. Cabe à empresa estatal verificar se existe alguma outra solução satisfatória. A constatação a ausência de alternativa deve ser devidamente justificada, mediante apresentação de documentação satisfatória. Isso não significa que deva se exigir a juntada de algum “atestado” ou documento produzido por terceiros. A questão depende das características de cada caso.” (Estatuto jurídico das empresas estatais: Lei 13.303/2016 / Marçal Justen Filho, organizador. – São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016. P.318) (grifo nosso).*

30. Acerca da utilização de atestados para comprovação da exclusividade, a doutrina expõe:

*“Salientamos que a Lei nº 13.303/16 silenciou quanto à forma de comprovação da referida exclusividade. A rigor, para satisfação deste comando normativo, a estatal deverá buscar, na situação concreta, à vista da natureza do objeto e da atividade-fim do particular, a entidade competente para atestar a exclusividade, ou seja, para garantir que apenas aquele determinado particular fornece ou está autorizado a*

*fornecer o bem pretendido. Assim, o processo de contratação direta deve ser instruído com documentos, tais como declarações, atestados, contratos de representação ou distribuição exclusiva, capazes de formar a convicção acerca do caráter de exclusividade de fornecimento do bem a ser adquirido.” (Lei das estatais: comentários ao regime jurídico licitatório e contratual da Lei nº 13.303/2016 / Edgar Guimarães, José Anacleto Abduch Santos.– Belo Horizonte: Fórum, 2017. p. 81).*

31. Em uma primeira análise, poder-se-ia considerar que a declaração de punho próprio do fornecedor não teria força suficiente para suprir a exigência de comprovação da exclusividade. Todavia, a Lei nº 13.303/2016 é silente, não trazendo disposição indicativa de uma forma específica a ser observada para a referida comprovação.

32. A doutrina, contudo, é pacífica no sentido de que, em se tratando do fabricante do produto, a exclusividade do fornecedor é presumida. Veja-se:

**“O primeiro meio exemplificado para demonstrar a exclusividade não está, a rigor, previsto na lei e é bastante utilizado na prática, partindo da premissa de que a exclusividade do produtor é absoluta, enquanto a do representante comercial ou distribuidor é relativa. Assim, pode-se inferir que a declaração do produtor de que na localidade apenas a empresa tal é fornecedora exclusiva dos bens pretendidos pela Administração pode ser suficiente.”** (Grifo nosso). (JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. Contratação Direta sem Licitação. 9 ed. Belo Horizonte: Fórum: 2014, p. 598).

**“Quando somente a editora produz o periódico e somente essa o comercializa, tem-se configurada a inviabilidade fática e jurídica absoluta da competição, ensejando o enquadramento no caput do art. 25 da Lei nº 8. 666/93. Nesses casos, a prova da inviabilidade de competição é mais simples: é suficiente a declaração do editor informando que seu produto tem os direitos autorais registrados e que não tem nenhum representante ou fornecedor realizando diretamente a contratação”.** (Grifo



nosso). (JACOBY FERNANDES, Jorge Ulisses. Assinatura de Periódicos: procedimento e jurisprudência. Informativo de Licitações e Contratos ILC nº 134/abril/2005, p. 299).

33. Assim, embasado no entendimento doutrinário acima referido e na ausência de uma forma específica determinada pela Lei nº 13.303/2016, considera-se juridicamente possível ao gestor aceitar a declaração do fabricante do Geopost como comprovação de sua exclusividade de fornecimento do referido software, alinhada às características do caso concreto, na esteira da lição de Marçal Justen Filho na obra organizada “*Estatuto jurídico das empresas estatais: Lei 13.303/2016*”, transcrita acima.

34. Isto posto, cumpre destacar da Nota Técnica PPSA.DTE.175/2024 o resumo apresentado acerca dos requisitos presentes no caso concreto para caracterização da inexigibilidade, conforme a seguir:

### **“3. Estratégia de Contratação da Plataforma Geopost**

**Como resultado da pesquisa compilada na Tabela 1, ficou clara que a estratégia de contratação da GEOPOST como solução já desenvolvida (de prateleira) como interface (Front-End) da base de dados técnicos relacionais é a mais apropriada para as necessidades técnicas da PPSA, conforme item 2.3, possuindo diferenciais (figuras 2 e 3), que a tornam fácil de usar, útil para o dia a dia dos técnicos e uma ferramenta para agilizar processos internos de gestão e visualização de dados técnicos, sendo assim, entende-se que o processo de contratação direta por inexigibilidade é a forma apropriada de contratação para a aquisição deste produto.**

A Plataforma Integradora GEOPOST, apresenta a vantagem de atender às características essenciais demandadas (Tabela 1) de forma imediata, com funções exclusivas em um serviço prestado através de contratação única, permitindo acesso a todos os colaboradores da PPSA. Cabe ressaltar que este software permite a inclusão de serviço de customização para conectividade e ajustes necessários para utilização da base de dados técnicos relacional com a interface e suas funcionalidades.

Além disso, a plataforma possui sistema de indexação de dados, sendo uma ferramenta híbrida de Front-End com a vantagem de ter algumas funções de gestão de dados encontrados somente em plataformas Back-End, o que a torna uma ferramenta diferenciada.

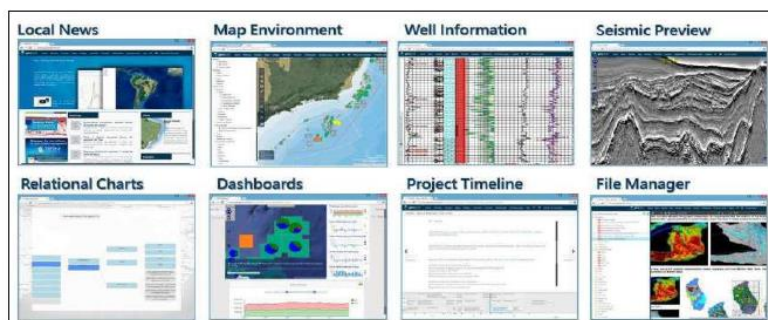


Figura 2 Exemplos de diferentes ambientes do Geopost

**Com a definição da Plataforma Geopost como a mais indicada para a demanda da PPSA, foi solicitada uma proposta comercial (anexo 3).**

**A proposta detalha as características da Plataforma Geopost, confirmando a expectativa da PPSA de que é uma solução baseada na web, acessível através de ferramentas e serviços, que possibilitam que operadoras e empresas gerenciem suas bibliotecas em um ambiente de nuvem seguro.**

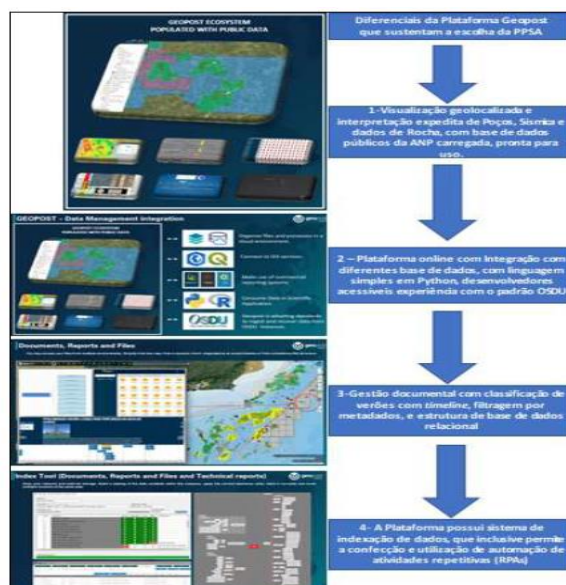


Figura 3 Diferenciais da Plataforma Geopost

**A plataforma foi totalmente desenvolvida para tratar e correlacionar diversos tipos de informações, desde dados de conhecimento comum incorporados em sites, PDFs e outros documentos, até específicos e formatos brutos da indústria, como arquivos sísmicos, perfis de velocidade e dados de poços. Todas as informações podem ser armazenadas, visualizadas, recuperadas e correlacionadas usando uma conexão simples com a Internet e sem a necessidade de adquirir qualquer software de terceiros.**

**A Plataforma inclui uma combinação de serviços e soluções em nuvem que irão possibilitar a organização dos dados, tornando-os facilmente acessíveis através de um fluxo de trabalho intuitivo.**

A implementação da plataforma iniciará com o escaneamento e indexação de todos os dados, com o devido carregamento no Geopost Cloud, o que permitirá então uma representação em mapa dos dados do subsolo e apoiará a equipe de geociências em um ambiente colaborativo.

**A plataforma está atualmente em uso por empresas petrolíferas nacionais (NOC), empresas petrolíferas internacionais (IOC), instituições governamentais, universidades e empresas de serviços.**

A Plataforma Geopost contempla 5 módulos integrados:

1. SIG: Integra todas as informações geográficas em um banco de dados único;
2. Poço: Geopost Well-DM permite que todas as informações coletadas dos poços estejam disponíveis em uma estrutura de arquivos organizada. A plataforma oferece ferramentas para integrar as informações dos poços, mapas e dados sísmicos;
3. Sísmica: A solução Geopost Seismic-DM fornece uma ferramenta para carregar, armazenar, visualizar e interpretar seus dados sísmicos juntamente com seus arquivos relacionados (atributos sísmicos, velocidades e

*documentos). Os dados poderão ser explorados em um ambiente 2D ou 3D;*

*4. Gerenciador de arquivos: O ambiente do gerenciador de arquivo é o local que contém todos os arquivos que serão relacionados aos outros ambientes. É o ambiente que suporta os arquivos da empresa;*

*5. Módulo Administrativo: é uma seção do portal dedicada aos profissionais de gerenciamento de dados. Os dados são carregados usando este painel, bem como a configuração de usuários, segurança e direitos ambientais.*

*Outro diferencial encontrado na Plataforma Integradora Geopost é a oportunidade do uso da automação robótica de processos (Robotic Process Automation, RPA), uma tecnologia que permite a automação de processos repetitivos e rotineiros para o mapeamento, a indexação, a atualização e a organização da Base de Dados. Essa tecnologia trará muitos ganhos para atividades mapeadas, dentre eles:*

*a. Redução de erros: os robôs (RPA) são programados para executar tarefas de maneira consistente, sem falhas ou erros humanos, o que reduz o risco de erros e retrabalho;*

*b. Aumento de produtividade: os robôs (RPA) podem executar tarefas mais rapidamente do que seres humanos, e podem trabalhar 24 horas por dia, 7 dias por semana;*

*c. Redução de custos: com a automação de processos, é possível reduzir a necessidade de contratação de pessoal adicional para executar tarefas repetitivas, o que pode levar a uma redução de custos;*

*d. Melhoria na conformidade e segurança: os robôs (RPA) podem ser programados para seguir rigorosamente as políticas e regulamentações da empresa, minimizando o risco de violações de segurança ou conformidade.” (grifo nosso).*

35. Quanto aos serviços de integração, organização de banco de dados com suporte *on-site*, destacamos a possibilidade de afastamento do procedimento licitatório na contratação de

serviços técnicos com pessoas físicas ou jurídicas com esteio na inexigibilidade de licitação, conforme Súmula nº 039/2011 do TCU, com o seguinte teor:

*“A inexigibilidade de licitação para a contratação de serviços técnicos com pessoas físicas ou jurídicas de notória especialização somente é cabível quando se tratar de **serviço de natureza singular**, capaz de exigir, na seleção do executor de confiança, **grau de subjetividade insuscetível de ser medido** pelos critérios objetivos de qualificação inerentes ao processo de licitação, nos termos do art. 25, inciso II, da Lei nº 8.666/93.”* (grifo nosso).

36. Com efeito, a Súmula nº 039/2011 sintetiza o entendimento do TCU de que há serviços técnicos profissionais especializados que não podem ser licitados e devem ser contratados, necessariamente, por inexigibilidade, devido ao grau de subjetividade em relação à avaliação de determinadas peculiaridades especiais que impedem a adoção de critérios objetivos para adequadas mensurações e avaliação. Cabe ainda frisar que somente as empresas do mesmo grupo econômico do fabricante do software prestam serviços de integração e organização da base de dados com suporte na modalidade *on-site*, caracterizando assim a exclusividade do serviço. Na mesma esteira segue a contratação dos serviços de integração e organização da base de dados com suporte *on-site* para o bom funcionamento do Geopost.

37. Diante do entendimento doutrinário, das informações fornecidas e dos argumentos apresentados pela área técnica da PPSA na Nota Técnica DTE.175/2024 e dos demais documentos anexados ao processo de inexigibilidade, temos indicação de que a contratação do Geopost, fornecido pela Geopost Consultoria em Geologia e Geofísica Ltda, é a única capaz de atender as necessidades da PPSA, caracterizando assim situação de solução única comercializada por fornecedor exclusivo. Verificou-se, portanto, a oportunidade de contratação direta da Geopost Consultoria em Geologia e Geofísica Ltda para utilização de solução única necessária ao funcionamento adequado e a realização das atribuições legais da PPSA, conforme indicado pela área técnica na contextualização da contratação já transcrita acima.

38. Cabe salientar, que ainda que seja hipótese de contratação direta, é imprescindível atender a formalização do procedimento licitatório, com a consequente celebração do contrato. Vale destacar que a ausência de licitação não isenta da observação de formalidades prévias, mas ao contrário disto devem ser respeitadas, como se licitação tivesse havido. Ora, a contratação direta, ao invés de proporcionar prévia licitação, formalizará a contratação. Este é o entendimento de Marçal Justem Filho, senão vejamos:

*“...os casos de dispensa e inexigibilidade de licitação envolvem, na verdade, um **procedimento especial e simplificado para seleção do contrato mais vantajoso para a Administração Pública**. Há uma série ordenada de atos, colimando selecionar a melhor proposta e o contratante mais adequado. **Ausência de licitação não significa desnecessidade de observar formalidades prévias (tais como verificação da necessidade e conveniência da contratação, disponibilidade recursos etc.)**. Devem ser observados os princípios fundamentais da atividade administrativa, buscando selecionar a melhor contratação possível, segundo os princípios da licitação”. (Justen Filho, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos 7ª Ed. Pág.295, São Paulo: Dialética, 200) (grifo nosso).*

39. Sobre a justificativa de preço, impende ressaltar que a razoabilidade do preço deverá ser aferida pela Área Requisitante por meio da verificação dos valores cobrados na atividade anterior do particular, pois, conforme leciona Marçal Justen Filho:

*“**o contrato com a Administração Pública deverá ser praticado em condições econômicas similares com as adotadas pelo particular para o restante de sua atividade profissional**. Não é admissível que o particular, prevalecendo-se da necessidade pública e da ausência de outros competidores, eleve os valores contratuais”, causando um vício na contratação, em afronta ao comando do Artigo 25, §2º, da Lei 8.666/93, que veda o superfaturamento.” (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 14ª Ed., 2010; pag. 391) (grifo nosso).*

40. Sobre o mesmo tema, temos a Orientação Normativa/AGU nº 17/2009:

*“A razoabilidade do valor das contratações decorrentes da inexigibilidade de licitação poderá ser aferida por meio da comparação da proposta apresentada com os preços praticados pela futura contratada junto a outros entes públicos e/ou privados, ou outros meios igualmente idôneos.”*

41. Verifica-se da transcrição do Trecho da Nota Técnica DTE.175/2024 abaixo que o serviço pretendido, quanto ao preço, atende os preceitos da Lei nº 13.303/2016, em sua integralidade. Nesse sentido, versa a referida Nota Técnica, ao assim tratar de justificar o preço:

### **“3.3 Custos Estimados**

*Seguindo o prazo de contratação proposto de 3 anos de assinatura, recebemos a proposta, anexo 3, com a estimativa de custo da contratação:*

➤ **Custos da Plataforma integrada “Front-End” Geopost**

|   | ACCESS FEE                        | ANNUAL      |
|---|-----------------------------------|-------------|
| 1 | Geopost Market Watch              | R\$250,000  |
| 2 | GEOPOST DM-Platform               | R\$ 275,000 |
| 3 | Cloud Integration Services*       | R\$ 50,000  |
| 4 | Ingestion and database services** | R\$ 75,000  |

*Como informado pela proposta comercial da Geopost (anexo 3):*

- *\* Geopost fornecerá 3 meses de serviços de integração a serem consumidos no primeiro ano de contrato. Após este período, um profissional da Geopost estará disponível mensalmente (on-site), considerando 36 horas de dedicação;*
- *\*\* Geopost fornecerá 6 meses de dedicação à PPSA sem custo adicional. Após esse período, manterá por mais seis meses os recursos disponíveis para assegurar que a ingestão de dados, as taxas de atualização e a integridade do banco de dados estejam integras;*
- *Importante ressaltar que, de acordo com a proposta recebida, no primeiro ano não terá cobranças relacionadas a serviços de inclusão de dados;*
- *Treinamentos estarão disponíveis mediante solicitação.*

*A nível de esclarecimento, segue em anexo (anexo 10), e-mail com respostas da Geopost aos questionamentos da PPSA, detalhando o suporte que será dado, a saber:*

➤ *Inicialmente, a presença do profissional da Geopost dedicado a PPSA será em regime híbrido, ou seja, 2 a 3 vezes por semana onsite e remoto nos demais dias. Após os*



processos e o protocolo de comunicação estarem definidos, teremos a presença do profissional pelo menos um dia na semana, pelo período de 6 meses, após isso, deverão ser agendadas reuniões quinzenais para acompanhamento do projeto.

➤ A Geopost informou que terão 3 meses dedicados ao projeto, limitados a 36 horas semanais, quando estarão sendo desenvolvidas processos de integração de base de dados, indexação de arquivos e outros.

➤ Em relação aos treinamentos, será feito onboarding de novos funcionários, sempre que houver e o treinamento de Data Management, de acordo com a necessidade e implementação de processos, ambos sem custo adicional.

A tabela abaixo, extraída da proposta da Geopost, apresenta uma simulação de 3 anos de contrato, como um exemplo de como os serviços serão desenvolvidos ao longo da vigência do contrato. **A Geopost atuará de modo que a PPSA possa, futuramente, incluir seus dados dentro da Plataforma, fazendo a gestão interna de informações dentro de um ambiente privado.**

| Year                 | Geopost Market Watch | GEOPOST DM-Platform | Cloud Integration Services | Ingestion and database services | Total            |
|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|---------------------------------|------------------|
|                      | Subscription         | Subscription        | on demand                  | on demand                       |                  |
| 1                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      | Provided by Geopost        | Provided by Geopost             | R\$ 525,000.00   |
| 2                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      | R\$ 50,000                 | R\$ 75,000.00                   | R\$ 650,000.00   |
| 3                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      |                            |                                 | R\$ 525,000.00   |
| Contract total Value |                      |                     |                            |                                 | R\$ 1,700,000.00 |

\*For the exercise we did not consider the IPCA correction factor established the contract.

Os termos de pagamento estão apresentados no item Serviços, produtos e taxas, da proposta, que segue anexada a esta NT, Item 6. anexo 2.

**Vale ressaltar que como informado pela Geopost, no anexo 10, os impostos já estão incluídos, totalizando R\$ 1.700.000,00, (um milhão e setecentos mil reais), em 3 anos de contrato.**

**Destaca-se que os valores unitários apresentados estão sendo praticados em outros contratos semelhantes.**



**comprovados através do envio de relatórios de medição de contratos com outros clientes da Plataforma Geopost, como pode ser visto na tabela e nos Anexos de 12 a 16.**

| CUSTO ANUAL |                   | Preço de Ref. Cliente 1 | Preço de Ref. Cliente 2 | Preço de Ref. Cliente 3 | Preço de Ref. Cliente 4 | Preço de Ref. Cliente 5 | Preço de Ref. Cliente 6 | Medida da Comparação Comprometida | Preço Ofertado à PPSA | Diferença entre a Média de Mercado e o Preço Ofertado à PPSA |      |
|-------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------|------|
| Produto     | Linhas de Serviço |                         |                         |                         |                         |                         |                         |                                   |                       | Reais (R\$)                                                  | %    |
| DM          | Market Watch      | R\$ 199.000,00          | R\$ 136.407,69          | R\$ 132.637,68          | R\$ 278.729,53          | R\$ 243.320,00          | R\$ 244.550,00          | R\$ 205.773,35                    | R\$ 250.000,00        | R\$ 44.226,65                                                | 21%  |
|             | Implementação     | R\$ 262.908,00          |                         |                         |                         |                         |                         |                                   | R\$ 275.000,00        | R\$ 275.000,00                                               |      |
|             | Cloud             | R\$ 487.000,00          | R\$ 662.591,87          | R\$ 268.094,00          |                         |                         |                         |                                   | R\$ 75.000,00         | R\$ 75.000,00                                                |      |
|             |                   | R\$ 49.700,00           |                         |                         |                         |                         |                         |                                   | R\$ 50.000,00         | R\$ 50.000,00                                                |      |
|             | Subtotal DM       | R\$ 839.696,00          | R\$ 662.591,87          | R\$ 268.094,00          |                         |                         |                         |                                   | R\$ 400.000,00        | R\$ 306.127,94                                               | -34% |
|             |                   |                         |                         |                         |                         |                         |                         | <b>TOTAL GLOBAL:</b>              | R\$ 650.000,00        | R\$ 650.000,00                                               | 0%   |
|             |                   |                         |                         |                         |                         |                         |                         |                                   |                       |                                                              |      |
|             | Data MW           | 19/02/2019              | 19/05/2014              | 20/11/2017              | 17/03/2019              | 08/11/2011              | 31/03/2019              |                                   |                       |                                                              |      |
|             | Data DM           | 19/02/2019              | 19/05/2019              | 12/11/2014              |                         |                         |                         |                                   |                       |                                                              |      |

1. O Fornecedor do Geopost esclareceu que as linhas de serviço: Data Management, a Cloud e a Implementação estão incluídas no total do Produto Data Management (DM)

2. Para os clientes 2 e 3, as 3 linhas de Serviço Data Management foram ofertadas de maneira conjunta.

3. O cliente 3 assinou somente um módulo do Produto Data Management (DM), resultando em um valor menor

4. Os Índices contratuais de Market Watch oferecem mais de 5 anos, com aumento do Cliente 4 (200%), que justificou a maior oferta oferecida para PPSA

*A partir da solicitação de esclarecimentos do Jurídico da PPSA, foram solicitadas informações a Geopost que complementassem as justificativas referentes ao aumento de 21% na linha de serviço Market Watch, anteriormente já identificado, enfatizaram que se deve ao fato de serem clientes antigos da empresa, como demonstrado pelo e-mail de esclarecimento, anexo 18, as datas de cada contrato foram enviadas, e conforme informado, todos contratos foram fechados a mais de 3 anos, , com exceção do Cliente 4 (2023), este que inclusive é maior ao ofertado para PPSA.*

*Sobre o esclarecimento sobre a padronização de preços e o pedido de três contratos das linhas de serviço Data Management, Cloud e Implementação, a fornecedora nos informou que estas três linhas fazem parte de um só produto, chamado de produto DM, que englobam as 3 linhas de serviço, portanto em alguns contratos, as linhas são aglutinadas.*

**Com base nestas informações, a PPSA montou a tabela acima, onde verificamos que o valor deste produto DM ficou 34% menor em comparação a média dos Clientes 1 a 3. E por fim, ao se comparar os valores globais, incluindo todos produtos e linhas de serviços, a proposta feita para a PPSA está 20% menor que a média das demais, portanto, através destas informações, a equipe técnica declara que os valores apresentados são competitivos.**

*Seguintes destaques foram capturados:*

1. O Fornecedor do Geopost esclareceu que as linhas de serviço: Data Management, a Cloud e a Implementação estão incluídos no total do Produto Data Management (DM);
2. Para os clientes 2 e 3, as 3 linhas de Serviço Data Management foram ofertadas de maneira conjunta;
3. Cliente 2 assinou somente os 3 módulos do Produto Data Management (DM), este que inclusive é maior ao ofertado para PPSA.
4. Cliente 3 assinou somente um dos módulos do Produto Data Management (DM), resultando em um valor menor;
5. Quase todos contratos de Market Watch possuem igual ou mais de 3 anos, com exceção do Cliente 4 (2023), este que inclusive é maior ao ofertado para PPSA.” (grifo nosso)

42. Após questionamento realizado pela Conjur sobre a utilização de contratos antigos para comprovação do preço praticado pela empresa Geopost, esta declarou que:

**“Com o objetivo de comprovar a prática de preços competitivos, dentro de nosso portfólio de serviços buscamos as seguintes características para encaminhar a PPSA:**

- *Notas com serviços compatíveis aos prestados na corrente negociação*
- *Notas emitidas até no máximo 180 dias conforme requisitado.*

*Vale ressaltar que no caso da PPSA está sendo cotado uma parcela de serviços fixos (subscription) e uma parcela de serviços por demanda (on demand). Na coletânea de notas tentamos comprovar as mesmas características. Tabela de Preços praticadas para a PPSA:*

Tabela de Preços praticadas para a PPSA:

| Year                 | Geopost Market Watch | GEOPOST DM-Platform | Cloud Integration Services | Ingestion and database services | Total            |
|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|---------------------------------|------------------|
|                      | Subscription         | Subscription        | on demand                  | on demand                       |                  |
| 1                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      | Provided by Geopost        | Provided by Geopost             | R\$ 525,000.00   |
| 2                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      | R\$ 50,000                 | R\$ 75,000.00                   | R\$ 650,000.00   |
| 3                    | R\$ 250,000.00       | R\$ 275,000.00      |                            |                                 | R\$ 525,000.00   |
| Contract total Value |                      |                     |                            |                                 | R\$ 1,700,000.00 |

Tabela de preços encaminhadas:

| Nome       | Valor      | Data de Emissão | Produto | Cliente desde | % entre PPSA e Mercado |
|------------|------------|-----------------|---------|---------------|------------------------|
| Cliente 01 | 299,100.00 | 28-Mar-24       | DM      | 2018          | 275,000.00             |
| Cliente 02 | 244,550.00 | 2-Jan-24        | Market  | 2021          | 250,000.00             |
| Cliente 03 | 232,786.30 | 1-Feb-24        | Market  | 2014          | 250,000.00             |
| Cliente 04 | 243,320.00 | 8-Nov-23        | Market  | 2014          | 250,000.00             |
| Cliente 05 | 293,094.00 | 11-Dec-23       | DM      | 2020          | 275,000.00             |

No caso de serviços sobre demanda, nesse período de 180 dias tivemos apenas uma requisição (do próprio cliente 01, serviço este equivalente a integração de sistemas em nuvem (cotado na proposta da PPSA por R\$50,000.00. Segue a tabela com o comparativo:

| Nome       | Valor     | Data de Emissão | Produto       | Cliente desde | % entre PPSA e Mercado |
|------------|-----------|-----------------|---------------|---------------|------------------------|
| Cliente 01 | 49,850.00 | 28-Mar-24       | Sobre demanda | 2018          | 50,000.00              |

**Ao longo do ano de 2024 teremos mais notas com valores variando (de maneira positiva como negativa em torno dos preços praticados para PPSA). Essas variações podem ser explicadas devido as condições de mercado vigentes na data de assinatura (contação de dólar, IPCA, entre outros) assim, como a data de assinatura dos mesmos. Alguns dos clientes aqui acionados mantém relacionamento superiores a 10 anos com a Geopost.**

Na presente data, a Geopost (considerando apenas a entidade brasileira) tem 25 clientes, dos quais 17 são operadoras de óleo e gás, 3 são empresas de serviço, 1 é uma entidade governamental e 3 são universidades.”

43. **Diante da declaração realizada pela empresa contratada e pela área técnica da PPSA atestando a competitividade do preço ofertado, entendemos pelo atendimento ao requisito estabelecido no art. 30, §3º, III, da Lei nº 13.303/2016.**

44. **Em pese tenham sido enviadas novas informações sobre a justificativa do preço do objeto a ser contratado, a Nota Técnica DTE.175/2024 não foi alterada, devendo, portanto, proceder com a retificação do referido documento para inclusão das justificativas adicionais.**

45. Com relação ao prazo de vigência contratual, o caput do art. 71 da Lei nº 13.303/2016 e o art. 109 do RILC fixam como regra para os contratos o limite de 5 (cinco) anos. No caso em tela, a área técnica da PPSA estabeleceu o prazo de 3 (três) anos para a contratação, conforme é informado pela Nota Técnica DTE nº 175/2024.

46. Assim, tem-se que o prazo de vigência da contratação em comento será inferior ao previsto na legislação, em função das razões apresentadas pela área técnica da PPSA, na Nota Técnica DTE nº 175/2024, da qual se destaca:

***“4. Justificativas para prazo de contratação de 3 anos***

*Seguem justificativas para a contratação da Plataforma Front-End pelo prazo de 3 anos:*

*➤ Flexibilidade para Adotar Novas Tecnologias: o contrato de três anos permite que a empresa esteja mais aberta a incorporar novas tecnologias e abordagens à medida que evoluem. Isso evita ficar preso a uma plataforma que pode se tornar obsoleta rapidamente em um setor tão dinâmico quanto a tecnologia.*

*➤ Redução de Riscos Financeiros: Contratar a plataforma front-end por um período mais curto reduz os riscos financeiros associados a investimentos de longo prazo. Com ciclos de desenvolvimento e inovação rápidos, é mais seguro manter um contrato de menor duração para evitar o comprometimento de recursos em algo que pode se tornar obsoleto em um curto período.*

*➤ Adaptabilidade às Mudanças do Mercado: O ambiente tecnológico está constantemente evoluindo, com novas tendências emergindo regularmente. Ao limitar o contrato a três anos, a empresa pode manter-se mais ágil e adaptável às mudanças do mercado, podendo ajustar sua estratégia de tecnologia conforme necessário.*

➤ *Oportunidade para Avaliação Periódica de Desempenho: Contratos de três anos permitem intervalos mais frequentes para avaliação do desempenho da plataforma front-end. Isso permite que a empresa reavalie regularmente a eficácia da solução em relação às suas necessidades e objetivos, garantindo que esteja sempre alinhada com as expectativas e demandas do mercado.*

➤ *Maior Controle da equipe de Data Management: Com um contrato de três anos, alinhado com os serviços de Data Management permite-se maior controle sobre a gestão de dados e adaptação da empresa, inclusive, permite que profissionais especializados verifiquem suas prioridades e realoquem recursos conforme necessário, garantindo que esteja sempre atuando de forma eficiente e estratégica em sua infraestrutura tecnológica.”*

47. Assim, tem-se que o prazo de vigência da contratação em comento será inferior ao previsto na legislação, como forma estratégica da PPSA na mitigação de riscos e pela própria natureza do mercado tecnológico que está em constante modernização, possibilitando a troca da Plataforma por outra, na hipótese de surgimento de uma mais adequada às necessidades da PPSA. Portanto, entende-se como aceitável a adoção de prazo inferior padrão permitido em lei.

48. Em relação à comprovação da disponibilidade de recursos da PPSA suficientes para fazer frente às despesas decorrentes do contrato, a Nota Técnica DTE nº 175/2024 indica, em linha com a manifestação da área financeira da PPSA (item XVI da lista de documentos constantes do parágrafo 2 desta Parecer) que:

*“6. Disponibilidade Orçamentária*

*Para a contratação da Plataforma Front-End Geopost, como apresentado no anexo 11, foi solicitado remanejamento de recursos definidos na Estratégia de Contratação do Banco de Dados, assim como dos recursos do BDEP ANP (acesso aos dados da ANP).*

*Com a aprovação das solicitações, há disponibilidade orçamentária para a contratação da Plataforma”.*

49. A manifestação da área financeira indicou a disponibilidade de recursos para referida contratação. Veja-se:

Rosa Valéria Lima Silva

---

De: Marcos Santos Ribeiro  
 Enviado em: quinta-feira, 21 de março de 2024 11:22  
 Para: Carlos Eduardo Nascimento Cardoso; Juliana Neves Sabino  
 Cc: Financeiro; Rogério Ferreira de Paiva; Rosa Valéria Lima Silva; Alvaro Matias Pereira; Jesiel Gomes Ribeiro Filho; Pedro Quinteiro  
 Assunto: RES: Remanejamento de Recursos para contratação do Geopost - PDG 2024

Carlos Eduardo, boa tarde.

A contratação em pauta no valor de R\$350.000,00 tem orçamento no PDG 2024, na rubrica abaixo.  
 A contratação para os outros anos PDG 2025 a 2027 constará no momento propício da confecção do PDG destes anos.

| RUBRICA       | DESC-R1               | DESC-R2                  | EMP        | FORNECEDOR                  | OBJETO DO CONTRATO                                            |
|---------------|-----------------------|--------------------------|------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 0.205.999.000 | Serviços de Terceiros | Tecnologia da Informação | Assessoria | Plataforma Digital de Dados | Geopost - Plataforma Digital de dados, informações e notícias |

Atl,




Marcos S. Ribeiro  
 Assessor Especial  
 Tesouraria e Orçamento  
 +55 21 3513-7738  
 marcos.ribeiro@ppsa.gov.br

Avenida Rio Branco, 1 | 4º Andar  
 Centro | Rio de Janeiro | RJ  
 CEP:20090-003  
 www.presalpetroleo.gov.br

50. Forte nos elementos indicados acima, reputa-se que há comprovação de disponibilidade de recursos da PPSA suficientes para fazer frente às despesas decorrentes do contrato, como exigido pelo art. 7º, §1º, inciso V, do RILC.

“Art. 7º - (...)

§1º A Nota Técnica deverá conter todas as justificativas que irão suportar a contratação, especialmente as referentes:  
 (...)

**IV – à previsão dos recursos orçamentários que assegurem o pagamento das obrigações decorrentes;”** (grifo nosso)

51. Analisando-se o aspecto jurídico-formal do conteúdo contratual, depreende-se que a minuta do contrato (item XXVI da lista de documentos constante do parágrafo 2 deste Parecer) ora analisada está em consonância com as boas práticas de mercado e com a legislação que envolve a Administração Pública como contratante.

52. **Esclarece-se, ainda, que não vislumbramos óbice na alteração do Termo de Referência solicitada pela área de Tecnologia e Informação da PPSA, devendo ser incluídas as cláusulas sugeridas no referido documento bem como na minuta contratual conforme pertinente.**

53. Diante de todo o exposto, considerando os documentos encaminhados a esta Conjur; as considerações da área técnica proponente; **o atendimento às recomendações pontuadas nos parágrafos 44 e 52 deste parecer;** e pressupondo que, sob os aspectos técnicos e comerciais, estão presentes os condicionantes de conveniência e oportunidade para a PPSA afirmadas, não vislumbramos óbice jurídico à aprovação da contratação.

54. Observe-se, finalmente, que, de acordo com o art. 30, § 3º, c/c art. 51, § 2º da Lei nº 13.303/2016, as contratações diretas, devidamente justificadas, devem ser publicadas no Diário

Oficial da União e no site da PPSA na Internet de forma resumida, devendo o respectivo processo ser instruído com a razão da escolha do fornecedor e a justificativa do preço.

55. Por fim, cumpre registrar que a presente manifestação possui natureza estritamente jurídica, não tendo o condão de cancelar opções técnicas adotadas pela administração da PPSA.

56. É o Parecer. À apreciação do titular da Consultoria Jurídica, com sugestão de encaminhamento à deliberação da instância adequadamente indicada no RILC da PPSA.

Renata Resplandes  
**Consultora Jurídica Adjunta**  
Pré-Sal Petróleo S.A.

Rio de Janeiro, 12 de abril de 2024.

De acordo.

Artur Watt Neto  
**Consultor Jurídico**  
Pré-Sal Petróleo S.A.