

MAPA DE RISCOS

Secretaria: Finanças, Planejamento e Desenvolvimento Econômico

Objeto: Concessão de direito real de uso de área comercial do Prédio "Galeria Comercial Wilson Paiti", localizado na Avenida Tarumã, nº. 493 Centro, na cidade de Tarumã/SP..

Nº	Risco	Causa do Risco	Fase	Alocação de Responsabilidade	Nível do Risco
1	Falta de interesse de concessionários	Não haver participantes concorrentes inscritos.	Planejamento	Prefeitura Municipal	Médio
Impactos					
1. Cancelamento do processo. 2. Reiniciar processo.					
Ações Preventivas					
1. Realizar análise de mercado par identificar demanda e setores de interesse. 2. Ampla divulgação.					
Ações de Contingência					
1. Parcerias com entidades locais para atrair interessados. 2. Estudar possibilidade de alterar valores iniciais para concessão.					

Nº	Risco	Causa do Risco	Fase	Alocação de Responsabilidade	Nível do Risco
2	Discordância dos participantes.	Discordância dos participantes no momento da competição através de oferta de preços.	Contratação	Concessionários	Médio
Impactos					
1. Problemas no processo licitatório. 2. Possibilidade de cancelamento do processo.					
Ações Preventivas					
1. Informar corretamente os detalhes do processo. 2. Deixar claro as empresas aptas a participar do processo. 3. Deixar diretrizes de regras na concorrência com total conhecimento dos participantes.					
Ações de Contingência					
1. Divulgação em meios de comunicação. 2. Cartilha explicativa com principais pontos.					



Nº	Risco	Causa do Risco	Fase	Alocação de Responsabilidade	Nível do Risco
3	Inadimplência dos Concessionários	Problemas econômicos e dificuldades financeiras que afetem a capacidade de pagamento por parte dos concessionários. Concessionários com planos de negócios mal estruturados.	Execução	Município de Tarumã e Concessionários	Baixa
Impactos					
1. Redução na receita por falta de pagamento das taxas de uso; 2. Custos adicionais associados à cobrança de inadimplentes; 3. Espaços comerciais desocupados, afetando a atratividade do prédio; 4. Percepção negativa que afaste novos potenciais concessionários.					
Ações Preventivas					
1. Desenvolvimento contratos que incluam garantias e cláusulas de proteção contra inadimplência. 2. Diversificar os tipos de negócios concessionados para reduzir o risco de inadimplência generalizada. 3. Oferecer programas de apoio e capacitação sobre gestão e problemas financeiros.					
Ações de Contingência					
1. Implementar um processo de cobrança eficiente, incluindo notificações e, se necessário, ações legais.					

Tarumã, 09 de junho de 2026.

WALLACE DA SILVA NOVAIS
Supervisor de Programas

