PREGÃO PRESENCIAL N. º 01/2020 DR-TO

ESCLARECIMENTOS 02

O Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC – Administração Regional do Tocantins, torna público o pedido de esclarecimento encaminhado por empresa licitante e resposta dada pelo Pregoeiro referente ao Pregão Presencial n.º 01/2020 SENAC – DR/TO, publicado no D.O.U em 28.09.2020, do tipo menor preço por lote completo, que tem como objeto a **aquisição, entrega, montagem e distribuição de mobiliários corporativos e escolares para a Administração Regional e Unidade Operativa de Idiomas do Senac Tocantins,** com previsão de recebimento dos envelopes n.º 01 e 02 para as 09h:00mim do dia 27.10.2020.

Pedido de esclarecimento n. 02:

"Prezado Pregoeiro, boa tarde!

A empresa **INSPIRARE COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA,** pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº 36.876.201/0001-02, com sede na Av. Lo. 05 Qd. 306 Sul Lote 13 Sala 2, Plano Diretor Sul, Palmas/TO, CEP 77.021-026 neste ato representada, por seu Sócio Administrador Sra. Marcela Catarine Conceição Pereira, na qualidade de **Representante Legal,** interessada em participar da licitação em epígrafe, vem pelo presente solicitar o seguinte esclarecimento, ante os argumentos a seguir.

Ocorre que, desde que tivemos conhecimento do edital, passamos a avaliar nossos custos e compor nossos preços, observando os preços estimados constantes do termo de referência disponibilizado.

Contudo, apesar de diversos cálculos feitos para se chegar a um preço competitivo e que seja interessante para a Administração do SENAC/TO e para nossa empresa, não conseguimos alcançar a estimativa do edital, motivo pelo qual supomos que tenha havido algum equívoco na pesquisa mercadológica feita que resultou na elaboração da planilha de preços estimados disponibilizada no edital.

Iremos, então, fazer alguns apontamentos a seguir, com vistas exclusivamente a entender melhor, junto ao Senhor Pregoeiro, como se deu a formação dos preços para este certame, para a partir deste esclarecimento, concluirmos ou não pela nossa participação.

I - DA FORMAÇÃO DOS PREÇOS ESTIMADOS – CONSIDERAÇÕES:

Ocorre que a ideia da estimativa de preços, em uma licitação, é trazer ao certame o preço mais fidedigno e que represente o investimento mais próximo ao que efetivamente a Administração terá que fazer quando da contratação de determinado objeto.

Vale dizer, a proposta não será efetivamente vantajosa se, mesmo oferecendo as melhores condições para realização do objeto licitado, não existir uma compatibilidade do que se propõe com as condições e preços de mercado naquele dado segmento.

Isso quer dizer que o parâmetro de avaliação dos preços oferecidos pelos proponentes deve guardar harmonia com a realidade de mercado. E ao definir o tipo de licitação para a de "menor preço", deve

a Administração cuidar para que as futuras contratações – principalmente as de longo prazo – não sejam permeadas de preços inexequíveis.

A respeito do princípio da vantajosidade da proposta, o Douto especialista em licitações e contratos administrativos, Marçal Justen Filho, assim dispõe:

> *"A apuração da vantagem depende da natureza do contrato a ser firmado. A definição dos custos e dos benefícios é variável em função das circunstâncias relativas à natureza do contrato e das prestações dele derivadas. A vantajosidade de uma contratação é um conceito relativo, na acepção de que as circunstâncias é que determinam a consistência da maior vantagem possível."*

E continua:

> *"A licitação busca selecionar o contratante que apresente as melhores condições para atender os reclamos do interesse público, tendo em vista todas as circunstâncias previsíveis (preço, capacitação técnica, qualidade, etc.)."*

O que podemos concluir é que, *in casu*, na fase de estimativa de preços houveram algumas manobras por parte da equipe responsável que, considerando as especificações que foram colocadas a disposição, resultaram em preços muito baixos especialmente para dois itens (itens 01 e 08) do Lote 04, com a seguir será demonstrado.

Observe-se, em oportuno, que a ideia deste questionamento é dissecar a fase de formação de preços, para que nos seja esclarecido se de fato os preços ofertados retratam a realidades de mercado para aqueles produtos pretendidos nos itens 01 e 08, bem como sugerir opções juridicamente viáveis, caso se conclua pela insuficiência desta importante parte da fase interna do pregão.

II - DA NÃO COMPATIBILIDADE DE ALGUNS ELEMENTOS DAS ESPECIFICAÇÕES NAS COTAÇÕES APRESENTADAS:

Analisando a fase interna do PE 01/2020 - tendo em vista ser de domínio público e acessível a qualquer interessado, constatamos algumas discrepâncias nas cotações feitas no mercado moveleiro, considerando as marcas e modelos apresentados com as especificações do termo de referência do edital, que certamente é o mesmo que fora utilizado à época da formação dos preços estimados.

Abaixo destacamos alguns pontos, mais relevantes, senão vejamos.

Uma das empresas consultadas, **XOFFICE**, apresentou uma proposta comercial sem indicar uma MARCA e/ou MODELO dos produtos que estaria ofertando, bem como não apresentou as respectivas especificações técnicas.

Isso implica dizer que não há como validar a proposta como suficiente para participar da formação de preços, já que não sabe qual o produto que está sendo ofertado, e se ele de fato atende ao que pretende a Administração no que diz respeito às características dos bens pretendidos.

Vejamos preciosa decisão da Corte de Contas da União, ao se manifestar sobre o assunto:

TCU determinou: *"...especificar completamente o bem a ser adquirido sem direcionar a escolha de marca, em observância ao artigo 15, § 7º, da Lei 8.666/93;"*

Em que pese a Administração ter especificado completamente o bem, pecou ao não observar se a especificação proposta pelo convidado à oferecer cotação preenche os requisitos técnicos necessários. Assim, é o mesmo que acolher preço de bem incompleto no que tange às suas especificações.

Observe aqui que o Acordão não permite o direcionamento de marca. Entretanto, para sabermos se o produto é compatível, deve a Administração ter ciência de quais as marcas compatíveis disponíveis no mercado, para que sua formação de preços seja completa e o mais fidedigna possível.

Esta mesma insuficiência de informações (ausência de marca, modelo e especificações técnicas) encontramos na cotação da **LR COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE MÓVEIS EIRELI – EPP** – que somente cotou o item 08 para o Lote 04, não sendo possível concluir que a proposta comercial desta atende aos anseios da Administração do SENAC/TO, não sendo prudente manter esta proposta na composição dos preços estimados para aquele citado item do Lote 04.

Já as propostas comerciais das empresas **CAVALETTI, HABTO OBJETOS LTDA** e **ALBERLEX** – que somente compõe a estimativa de preços para o item 01 do Lote 04 – todas fazem parte de um processo de Registro de Preços do SENAC/SP, ou seja, já data praticamente de 01 ano, mas sobre esse tema falaremos mais adiante.

Aqui iremos focar em algumas inconsistências nas especificações de todas em relação ao proposto no termo de referência do edital, a seguir:

- Nenhuma delas ofereceu detalhamento sobre o porta-livros, não sendo possível concluir se o produto constante daquelas propostas de fato possui esse opcional;
- Existem algumas divergências importantes nos mecanismos, a saber:
  - no tipo do mecanismo da cadeira, o modelo ofertado pela HABTO é do tipo Flange, não possui sistema de regulagem de tensão e inclinação conforme solicitado no edital.
  - no tipo do mecanismo da cadeira, o modelo ofertado pela CAVALETTI é do tipo Flange, com inclinação fixa de 3°, não possui sistema de regulagem de tensão e inclinação conforme solicitado no edital.
  - A Alberflex não detalhou qual o mecanismo teria sido ofertado em sua proposta comercial;
- A Prancheta ofertada pela HABTO é em MDF com 15 mm de espessura, o edital exige 18 mm de espessura;

Senhor Pregoeiro, insta assinalar que a ideia da licitação – tanto na fase interna quanto na externa, é de detalhar os bens/serviços que se pretende contratar de forma que seja possível trazer ao certame empresas que ofertem produtos compatíveis, equivalentes, não precisando obviamente serem idênticos ou necessariamente superiores.

"Ao examinar o feito, o relator consignou que deveria ser rejeitada a redação do item em questão, que previu que os licitantes, caso apresentassem bens diferentes dos especificados, ofertassem produtos comprovadamente de padrão superior e de marcas reconhecidas pelo mercado e pelos órgãos de controles. Para ele, tal

exigência feriria os princípios da igualdade e do julgamento objetivo, visto que "pode permitir a apresentação de produtos que não atendam estritamente à especificação do edital, até porque a definição da dita 'qualidade superior' guarda inegável grau de subjetividade, de modo que pode contrariar os preceitos básicos de um certame pelo uso do pregão, que pressupõe critérios objetivos de especificação de qualidade". Entretanto, ainda para o relator, a expressão ***"de qualidade equivalente"*** *seria mais adequada à situação narrada e informaria que é cabível exigir dos licitantes o fornecimento de produtos novos, não remanufaturados, e solicitar amostras do licitante classificado em primeiro lugar. Por conseguinte, propôs a expedição de determinações corretivas, de modo a evitar a irregularidade em futuras licitações a serem promovidas pelo o BFNIF. O Plenário, nos termos do voto, concordou a proposição." (grifamos)* - Acórdão 553/2011 – Plenário.

O que não se pode, contudo, admitir, é que a formação de preços seja feita com base em propostas comercial que não contemplam produtos compatíveis em características, sob pena de termos na estimativa de preços uma oscilação abismal, com preços além e aquém e que, consequentemente, conduza a uma média que de forma alguma irá retratar os preços de mercado para aquele exato produto especificado na fase interna.

Como já dito acima, a ideia não é que as empresas forneçam um único e mesmo produto, mas que eles sejam compatíveis entre si ao menos no que for básico – mas essencial e em conformidade com o que se pretende contratar – como, no caso deste certame, detalhes importantes como mecanismos e acessórios (porta-livros).

Isto porque estas informações são ESSENCIAIS na formação dos preços por partes dos fornecedores. Se cada um cotar seu próprio produto ignorando as especificações do processo, não só ficará comprometida a aquisição do bem correto, como também a isonomia será quebrada, tendo em vista que produtos diferentes irão disputar o certame.

III - DO USO DE COTAÇÃO (PROPOSTAS DE PREÇOS) QUE DATAM DE QUASE 01 ANO DESDE A OFERTA PARA O LOTE 04:

Como já dito um pouco acima, as cotações da CAVALETTI, HABTO e ALBERFLEX fazem parte de um processo de Registro de Preços do SENAC/SP de outubro do ano passado.

De lá pra cá, muita coisa mudou. Insumos aumentaram de preço, tivemos ainda a pandemia, então é obvio que todos os mercados foram afetados.

No caso do processo de registro de preços do SENAC/SP, sabemos que é obrigação do vencedor em manter os preços ofertados durante a vigência do registro de preços. Porém, fatos supervenientes podem alterar esse cenário e beneficiário da ata pode pedir a desistência dos preços registrados, ou em alguns casos mais inovadores, o reajuste dos preços da ARP.

Será então que os preços vencedores foram oriundos de alguma dessas propostas comerciais usadas aqui como formação de preços? Não tivemos acesso à ata de registro de preços decorrente, então esta acaba sendo uma importante indagação.

Ademais, não entendemos que o interregno de um ano seja tempo "recente" para validar as propostas utilizadas na formação dos preços do SENAC/TO. Vejamos o que diz o TCU sobre o tema:

> *Acórdão TCU Nº 5.323/2010 – 1ª Câmara*
> *"1.7.1.1. ausência de orçamento do objeto a ser contratado com base em uma "cesta de preços aceitáveis", oriunda, por exemplo, de pesquisas junto a cotação específica com fornecedores, pesquisa em catálogos com fornecedores, pesquisa em bases de sistemas de compras,* ***avaliação de contratos recentes ou vigentes,*** *valores adjudicados em licitações de outros órgãos públicos,* ***valores registrados em atas de RP*** *e analogia com compras/contratações realizadas por corporações privadas, expurgados os valores que, manifestamente não representem a realidade do mercado e, ainda, devidamente detalhado a ponto de expressar a composição de todos os seus custos unitários;"*

Veja que a palavra "recente" aqui foi utilizada para análise de CONTRATOS, não de atas de registro de preços. E neste caso, insta assinalar ainda que em nenhum momento o Acórdão falou em "propostas comerciais" para registro de preços, e sim os valores efetivamente REGISTRADOS, o que nos leva a crer que as propostas comerciais não têm validade para a fase interna deste pregão eletrônico 01/2020.

IV - DO CÁLCULO DA MÉDIA SEM CONSIDERAR TODAS AS COTAÇÕES APRESENTADAS PARA O LOTE 04:

Outa informação que nos causou estranheza, foi a forma como a média foi encontrada para os itens 01 e 08 do Lote 04. Observemos a tabela a seguir:

EMPRESA	Item 01	Item 08
Inspirare	R$ 1.240,00	R$ 795,00
Xoffice	R$ 450,00	R$ 380,00
LR	Não cotou	R$ 412,00
Cavaletti	R$ 504,00	Não cotou
Habto	R$ 448,90	Não cotou
Alberflex	R$ 548,00	Não cotou
REAL	**R$ 638,18**	**R$ 529,00**
EDITAL	**R$ 487,73**	**R$ 396,00**

A diferença entre o EDITAL e o REAL é a de que os preços ofertados pela INSPIRARE à época da formação dos preços estimados ficaram de fora. Basta calcular a média para concluir isso.

Para o item 01 até existem outras cotações – com as ressalvas técnicas já feitas neste questionamento. Porém, em sendo desconsiderada a proposta INSPIRARE para o item 08, a Administração não terá um mínimo de 03 orçamentos válidos, o que vai de encontro ao que entende a doutrina a jurisprudência, a exemplo:

Acórdão TCU nº 980/05 – Plenário

> *8.2.4. proceda nas licitações, dispensas ou inexigibilidades, à consulta de preços correntes no mercado, ou ainda, constantes do sistema de registro de preços, em cumprimento ao disposto no art. 43, inciso IV da Lei 8.666/93, consubstanciando-a em,* ***pelo menos, três orçamentos de fornecedores distintos****, os quais devem ser anexados ao procedimento licitatório.*
>
> *8. "... E que, caso não seja possível obter esse número de cotações, deve ser elaborada justificativa circunstanciada..."*

Até onde temos conhecimento, não existe no processo uma justificativa para tal, e não poderia existir, já que existem 03 cotações válidas, se considerarmos a desta que ora questiona, a empresa INSPIRARE.

Assim, questionamos aqui a razão pela qual a cotação da INSPIRARE não foi considerada na composição dos preços estimado.

V - DA POSSIBILIDADE DE FRACASSO DO LOTE ANTE A MANUTENÇÃO DOS PREÇOS ESTIMADOS PARA OS ITENS 01 E 08 DO LOTE 04 – POSSÍVEIS SOLUÇÕES:

De se frisar que, que para o pregão em contenda, as especificações sugeridas no termo de referência demonstram que não se trata de mobiliário com especificações de padrão inferior.

São em sua totalidade produtos que envolvem investimentos em matéria-prima superior e que, se fornecido a preço justo e atendida toda a especificação, certamente trará à Administração do SENAC/TO um excelente custo-benefício, ou seja, produtos duradouros e que certamente justificará a verba utilizada.

Além disso, insta assinalar que, caso sejam disponibilizados preços estimados inferiores aos praticados no mercado, a Administração estará se submetendo ao risco de que participem do certame empresas incapazes de cumprir o preço ofertado.

E eliminar e/ou afastar o licitante incapaz ou mal intencionado não é uma mera faculdade posta à disposição do senhor pregoeiro. Vale dizer, é dever do qual não pode dispor, sob pena de responsabilização *a posteriori* decorrente dos danos acarretados à Administração.

A fim de evitar danos ao processo, entendemos por duas possíveis soluções, a saber.

V.1 - Diferenciação entre os preços estimados e preços máximos aceitáveis:

Há de se considerar que a estimativa de preços se constitui importante e etapa que antecede o processo licitatório, sendo condição *sine qua non* para o sucesso do mesmo. Vejamos o que entende o TCU a respeito do tema:

> *"Cuide para que as estimativas de preços, nas futuras licitações, sejam coerentes com os valores praticados no mercado, de modo que possam servir de efetivo parâmetro para as contratações a serem realizadas. Institua norma de apreciação técnica dos projetos objeto de convênios, acordos ou ajustes, de forma a padronizar procedimentos e o conteúdo mínimo dos pareceres, os quais devem*

evidenciar nos processos, por meio de quadros comparativos de preços, memórias de cálculo comparativas e indicação das respectivas fontes de consulta, que os preços realmente se encontrem de acordo com aqueles praticados no mercado." (grifamos) - Acórdão 463/2004 Plenário

Partindo dessa importante premissa, é comum que a Administração não diferencie o preço estimado do preço máximo aceitável, que são de naturezas distintas.

Segundo o TCU, no Acórdão 6.452/2016 – 2ª Câmara,

> *O 'valor de referência' ou simplesmente 'valor estimado' não se confunde com 'preço máximo'. O valor orçado, a depender de previsão editalícia, pode eventualmente ser definido como preço máximo a ser praticado em determinada licitação, mas não necessariamente.*

Ou seja, é possível estabelecer um percentual a mais, a partir do preço estimado, para aceitação de outros valores superiores ao estimado. Este é um critério importante que pode – e em alguns casos deve – ser considerado no instrumento convocatório.

Tome-se como exemplo as cotações da ALBERFLEX, HABTO e CAVALLETI, que já datam de 01 ano atrás. Certamente os valores mudaram. Então, se a Administração resolver manter aquelas cotações, o mais prudente é estabelecer uma margem de segurança como preço máximo aceitável.

Vejamos mais um Acórdão do TCU:

> *"9.4.4. fixe, de maneira clara e objetiva, os critérios de aceitabilidade dos preços unitários e global, bem como estabeleça os preços máximos aceitáveis para a contratação dos serviços, tendo por referência os preços de mercado e as especificidades do objeto, conforme o disposto no art. 40, inciso X, da Lei 8.666/93, e as orientações contidas na Decisão 60/1999-1ª Câmara e nos Acórdãos 957 e 1297/2003 e 1094/2004-Plenário;"* (grifamos) Acórdão 264/2006-TCU-Plenário.

A recente Instrução Normativa 73/2020, que dispõe sobre o procedimento administrativo para a realização de pesquisa de preços para a aquisição de bens e contratação de serviços em geral, no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional, é bem clara a respeito da possibilidade de fixação de um preço máximo, a partir do preço estimado:

> *Art. 2º Para fins do disposto nesta Instrução Normativa, considera-se:*
> *I - preço estimado: valor obtido a partir de método matemático aplicado em série de preços coletados, podendo desconsiderar, na sua formação, os valores inexequíveis, inconsistentes e os excessivamente elevados;*
> *II - preço máximo: valor de limite que a administração se dispõe a pagar por determinado objeto, levando-se em consideração o preço estimado, os aspectos mercadológicos próprios à negociação com o setor público e os recursos orçamentários disponíveis; e*
> *(...)*
> *Art. 10. O preço máximo a ser praticado na contratação poderá assumir valor distinto do preço estimado na pesquisa de preços feita na forma desta Instrução Normativa.*

Como visto, não há óbice na adoção de preços distintos, sendo um para servir de estimativa, e outro como o máximo aceitável. Este último, como se enquadra em uma seara deveras subjetiva, recomenda-se a adoção de um percentual entre 10% e 15% do total estimado, tem em vista as oscilações de mercado.

V.2 – Desmembramento do Lote 04 em dois lotes distintos:

Outra alternativa que se afigura viável caso se insista pela manutenção das cotações aqui debatidas – **e que, diante do cenário, se revela a melhor opção** – seria o desmembramento do Lote 4 em dois lotes distintos, um contendo os itens 01 e 08, e outro com os demais itens de 02 a 07.

Levando em consideração que os itens 01 e 08 possuem uma estrutura diferenciada – são carteiras escolares, porém giratórias e com estrutura injetada, o que as diferencia das cadeiras giratórias corporativas – e tendo em vista a discrepância de valores, o desmembramento certamente ampliará a Competitividade.

Com a separação destes dois itens apenas, as empresas interessadas que não conseguirem cotar estes, certamente conseguiram manter a participação no lote maior a ser formado (itens 02 a 07), tendo em vista que todos possuem características construtivas próximas.

É salutar, e o TCU defende:

> *Parcelamento – divisão em itens que garantam competitividade –*
> *"...verifique a possibilidade de se utilizar a adjudicação por itens, bem como que na eventualidade de* ***divisão do objeto em lotes, que estes sejam compostos de bens com características que permitam a maior competitividade ao certame****, consoante previsto nos arts. 15, inciso IV, e 23, § 1°, da Lei 8.666/93, bem como o entendimento firmado pelo Tribunal de Contas da União na Decisão n° 393/94-Plenário, Ata n° 27/94."1* (grifamos) - Processo n° 002.145/2003.1. Acórdão n° 808/2003 – Plenário.

Tal entendimento tornou-se tão pacífico que o TCU, então, resolveu sumular no seguinte sentido:

> *Objeto divisível – adjudicação por item TCU sumulou: "... é obrigatória a admissão da adjudicação por item e não por preço global, nos editais das licitações para a contratação de obras, serviços, compras e alienações, cujo objeto seja divisível, desde que não haja prejuízo para o conjunto ou complexo ou perda de economia de escala, tendo em vista o objetivo de propiciar a ampla participação de licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequar-se a essa divisibilidade." (grifou-se) Fonte: Súmula n° 247. Ata n° 43/2004. D.O.U. 23 nov. 2004. Seção I, p. 186." (Fonte: TCU. Processo n° 002.145/2003.1. Acórdão n° 808/2003 –*
> *Plenário.)*

Entenda-se, no disposto acima, que o "item" pode compreender um conjunto de produtos que possui características similares, como por exemplo, diversos móveis de escritório em um mesmo lote. **Esta é a praxe administrativa, sendo o mais adequado ao caso em tela.**

No mais, se trata de inobservância ao princípio da proporcionalidade. Vale dizer, o critério de julgamento e organização dos lotes de um processo licitatório tem de refletir a solução mais satisfatória para a efetivação dos valores protegidos pelo Direito.

E, desta forma, os itens aqui discutidos poderão inclusive ser revistos e licitados novamente separadamente, em caso de um processo fracassado pelas razões aqui expostas, ou seja, estimativa abaixo do mercado.

VI – CONCLUSÃO:

O que podemos depreender do exposto acima é que mais vantajosa não será a proposta que, dentre aquelas ofertadas, ofereça as melhores condições de realização do objeto pretendido se não estiverem seus valores consignados em compatibilidade com preços e condições de mercado.

Destarte, vimos pelo presente, em verdade, requerer que a estimativa seja revista para os citados itens 01 e 08 do Lote 04 ou, preferencialmente, que se adote a alternativa de desmembramento do lote 04, conforme exposto acima, para que o processo possa ser concluído com sucesso, com a seleção da proposta mais vantajosa, e que permita ao proponente vencedor entregar futuramente os produtos nas estritas especificações disponibilizadas no Termo de Referência do edital.

Esperamos que, assim, o processo possa propiciar uma ampla participação das grandes empresas do segmento mobiliário.

Sendo o que nos apresenta para o momento, agradecemos e aguardamos breve retorno.

Resposta n. 02:

Inicialmente é forçoso salientar que o Senac/TO caracterizasse como Serviço Social Autônomo integrante do denominado Sistema "S", instituído por lei, possui personalidade de direito privado e não têm fins lucrativos. É um ente paraestatal, no sentido de que atua ao lado do Estado, mediante o desempenho de atividades não lucrativas, não integrando a Administração Direta (União, Estados, Municípios e Distrito Federal), nem tampouco a Indireta (Autarquias, Fundações Públicas, Sociedades de Economia Mista e Empresas Públicas).
Neste entendimento, as Decisões 907/97, de 11/12/1997 e 461/98, de 22/7/1998 do Plenário do Tribunal de Contas da União, consolidaram a interpretação de que os Serviços Sociais Autônomos do qual o Senac/TO é parte integrante, não estão sujeitos aos procedimentos da Lei nº 8.666/93 e sim aos seus regulamentos próprios devidamente aprovados e publicados, senão vejamos:

> "1.1 – improcedente, tanto no que se refere à questão da "adoção" pelo SENAC/RS, da praça pública Daltro Filho, em Porto Alegre – RS, quanto no que tange aos processos licitatórios, **visto que, por não estarem incluídos na lista de entidades enumeradas no parágrafo único do art. 1º da Lei 8.666/93, os serviços sociais autônomos não estão sujeitos à observância dos estritos procedimentos na referida lei, e sim aos seus regulamentos próprios devidamente publicados**;" (TCU, Decisão 907/1997 – Plenário, Min. Rel. Lincoln Magalhães da Rocha).6 (grifos nossos)

Por tais razões, já no preâmbulo do edital de licitação, ora fustigado pela licitante, depreende-se claramente que o certame é regido exclusivamente pelos critérios de aceitabilidade contidos no referido instrumento convocatório, regido pela Resolução SENAC n° 958/2012, de 18.09.12, de seu Conselho Nacional, publicada no DOU em 26.09.12. O processamento e julgamento serão realizados pela Pregoeiro, Equipe de Apoio e Comissão Permanente de Licitação designados através das Portarias nº 02 e 03/2020, do Conselho Regional do SENAC/TO, não havendo, pelas razões exposadas acima, remissão a Lei 8.666/93.

Entrando nos pontos do pedido de esclarecimento, de início informamos que foi solicitado proposta estimativa para os itens 01 e 08 do lote 04 a 11 (onze) empresas do seguimento, obtendo retorno de 02 (duas) cotações para o item 01 e 03 (três) para o item 08.

Dada a ausência de três propostas para o item 01, condição que não impediria a publicação da licitação, o Senac Tocantins por prudência e diligencia buscou outros meios para compor a formação do preço médio, utilizando as propostas obtidas na sessão da Concorrência Pública n. 12828/2019 realizada em 03/10/2019 pelo Senac São Paulo, de mesmo objeto, cujo valor registrado ficou em R$ 448,90, vencido pela empresa HABTO OBJETOS LTDA e a ata está vigente até 23/10/2020, no entanto, sem possibilidade de adesão em virtude de não ter havido previsão para o mecanismo em edital, conforme consulta realizada por e-mail em 03/09/2020 pelo Senac Tocantins ao Senac São Paulo.

Dentre as duas propostas recebidas para o item 01, uma foi encaminhada pela empresa X-OFFICE, em diligencia, a Equipe de Apoio e Pregoeiro notificou a empresa em 20/10/2020 para que avaliasse os pontos levantados no pedido de esclarecimento encaminhado pela empresa INSPIRARE e verificasse se os preços apresentados inicialmente na estimativa suportariam as especificações previstas em edital, em resposta por e-mail em 22/10/2020 a X-OFFICE, após avaliar os questionamentos levantados, informou que manteria sem alteração os valores da proposta estimativa para os itens 01 e 08 do lote 04.

Como pode ser observado na planilha de formação de preço, o valor apresentado na estimativa pela empresa X-OFFICE é menor que duas das três propostas recebidas na Concorrência realizada pelo Senac São Paulo.

Continuando, a segunda proposta apresentada pela empresa INSPIRARE para os itens 01 e 08 do lote 04 foi desprezada por ultrapassar em mais 50% a média das demais propostas obtidas.

Por fim, ressaltamos que as garantias que os produtos ofertados irão atender as especificações técnicas exigidas em edital estará na avaliação das propostas comerciais apresentadas na sessão e nas amostras que sofrerão analise técnica, conforme os critérios estabelecidos no item 7 do Termo de Referência e subitem 13.2 do edital.

Diante do exposto, informamos que os valores e lotes conforme divulgados em edital serão mantidos sem alteração.

Palmas Tocantins, 23 de outubro de 2020.

Nicodemos Barbosa Neto
Pregoeiro
Portaria “E” SENAC n. 003/2020