



Processo nº 2024.04.25-0001

PREGÃO ELETRÔNICO Nº 015/2024

ASSUNTO: IMPUGNAÇÃO DE EDITAL

IMPUGNANTE: SELLENE COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA

DA IMPUGNAÇÃO

O Pregoeiro da Prefeitura Municipal de Paraipaba-CE vem responder ao Pedido de Impugnação ao Edital nº 015/2024, apresentado pela empresa SELLENE COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA, nos termos da legislação vigente.

DOS FATOS

Insurge-se a impugnante em face do Edital nº 015/2024, argumentando que seria indevido o critério de julgamento definido pelo tipo menor preço por lote, bem como a forma como estão agrupados os itens dos lotes 01 e 02 do anexo I do edital, pois estaria restringindo a competitividade, uma vez que, supostamente, trata-se de itens de naturezas diferentes, por isso poderiam ser licitados em separado, oferecendo, dessa forma, mais vantajosidade para administração face a ampla concorrência, requerendo seja alterado o critério de julgamento e classificação das propostas para menor preço por item.

Diante do questionamento apresentado, passamos às devidas considerações.

DA RESPOSTA

Preliminarmente, antes de adentrar no mérito das alegações da impugnante, cabe, por oportuno, salientar que fora feita uma análise, em termos gerais, da legislação aplicável, findando este Pregoeiro com o entendimento descrito em seguida.



Importa ressaltar que o parcelamento previsto no **art. 40, §2º, da Lei de Licitações**, consiste na divisão do objeto licitado em partes menores e independentes, senão vejamos:

Art. 40. (...)

§ § 2º Na aplicação do princípio do parcelamento, referente às compras, deverão ser considerados:

I - a viabilidade da divisão do objeto em lotes;

II - o aproveitamento das peculiaridades do mercado local, com vistas à economicidade, sempre que possível, desde que atendidos os parâmetros de qualidade; e

III - o dever de buscar a ampliação da competição e de evitar a concentração de mercado.

Para tanto, o agente público deve, após definido o objeto da licitação, verificar se é possível e economicamente viável licitá-lo em parcelas (itens, lotes ou etapas) que aproveitem as peculiaridades e os recursos disponíveis no mercado.

Nesse viés, impõe-se a divisão em lotes quando existirem parcelas de naturezas específicas que possam ser executadas por empresas com especialidades próprias ou diversas, além de verificada a viabilidade técnica e econômica, devendo, em qualquer caso, apresentar-se vantajoso para a Administração.

O objeto do certame em questão é a aquisição de leites, dietas, suplementos nutricionais e fórmulas infantis com a finalidade de manter as atividades da Secretaria de Saúde do município.

Desse modo, a licitação está dividida em lotes, na forma da tabela no item 1.2 do Termo de Referência, anexo I, do edital.



Nessa senda, sobre a matéria posta em debate nosso ilustre **(Ex) Presidente do Tribunal de Contas da União, UBIRATAN AGUIAR**, manifestou-se nos seguintes termos:

“Num primeiro momento, há que se considerar que esse parcelamento só é recomendável se proporcionar ganhos de escala, que possibilite o aumento de interessados, e a obtenção de melhores preços no mercado. Assim, os parcelamentos deverão ser feitos em tantas parcelas quantas se comprovarem técnica e economicamente viáveis, não perdendo de vista o fato de que a compra em grande escala ou a contratação global ou por período maior propicia melhor poder de barganha na negociação dos preços, barateando os custos”. ¹ (grifo)

Interessa, ainda, destacar o entendimento do relator **Ministro José Jorge do Tribunal de Contas da União – TCU**:

*(...) Em relação à alegada afronta à Súmula 247 do TCU, destacou o condutor do processo entendimento expresso em julgado de sua relatoria, no sentido de que “a adjudicação por grupo ou lote não pode ser tida, em princípio, como irregular (...) a Súmula nº 247 do TCU estabelece que as compras devam ser realizadas por item e não por preço global, sempre que não haja prejuízo para o conjunto ou perda da economia de escala”. Nesse sentido, entendeu o relator que não houve a alegada afronta à jurisprudência do TCU, ressaltando que **“a interpretação da Súmula/TCU 247 não pode se restringir à sua literalidade, quando ela se refere a itens. A partir de uma interpretação sistêmica, há de se entender itens, lotes e grupos”**. Acórdão 5134/2014–Segunda Câmara, TC 015.249/2014-0, relator Ministro José Jorge, 23.9.2014. (Grifei)*



E importante que o ato convocatório informe o modo de apresentação dos preços, ou seja, se os preços devem, por exemplo, ser cotados: por item, global, lote ou grupo etc; fixos ou reajustáveis.² (grifo)

A impugnante argumenta que a disputa a ser realizada pelo menor valor por lotes impossibilita a livre e ampla concorrência, bem como a escolha da proposta mais vantajosa, tendo em vista que os itens que compõem os lotes 01 e 02 são incompatíveis entre si, e que a ausência de justificativa estabelecida em Estudo Técnico Preliminar para adotar tal critério restringe a participação de fornecedores, pois, da forma como está posta, haveria um direcionamento para algumas marcas fornecidas por distribuidor exclusivo.

Diante do exposto, considerando que a decisão do parcelamento do objeto é definido no âmbito do mérito administrativo a partir da viabilidade técnica e econômica, fora solicitada manifestação do setor competente, que concluiu pela manutenção do julgamento por lote, pois dessa forma, tem-se a competitividade privilegiada face a permissibilidade de um maior número de fornecedores.

A justificativa para a divisão em lotes consta nos autos do processo, reproduzida no Termo de Referência, anexo I, do edital, representando esta a escolha final e efetiva da gestão, cujos termos podem ser apreciados pelo trecho transcrito a seguir:

1.3. JUSTIFICATIVA DA DIVISÃO DOS LOTES

1.3.1. Os itens que foram agrupados em lotes, guardam compatibilidade entre si, observando-se inclusive as regras de

¹ Convênios e Tomadas de Contas Especiais, Manual Prático, 1ª edição, editora Fórum, pág. 49.

² Tribunal de Contas da União, Licitações e Contratos - Orientações e Jurisprudência do TCU, p. 479.



mercado para a especificação dos itens, de modo a manter a competitividade necessária à disputa.

1.3.2. No objeto em tela caso fosse adotado o critério de julgamento por item geraria um número muito grande de vencedores para o atendimento de um mesmo objeto, o que dificultaria a coordenação das atividades, pois as unidades gestoras não contam com servidores suficientes para fiscalizar e acompanhar um elevado número de contratos. Desta feita optamos pelo critério de julgamento menor preço por lote.

1.3.3. No que diz respeito ao princípio da economicidade e em contratar a proposta mais vantajosa, individualizar a contratação de aludido objeto sobrecarrega a administração pública e encarece o contrato final, haja vista também que os licitantes possuem margem de negociação maior por estarem comercializando uma maior parcela (lote) do objeto licitado, dessa forma na divisão por lote em tela há um grande ganho para administração na economia de escala, tendo em vista que implicaria em aumento de quantitativo e conseqüentemente, numa redução de preços a serem pagos pela Administração.

Diante do exposto, verifica-se que a escolha foi motivada pela expectativa de se conseguir a proposta mais vantajosa para a Administração, melhor alocando os recursos públicos, fator este indispensável à boa gestão administrativa, e considerando as regras de mercado, interessando deixar consignado que o fato de conterem os lotes produtos de diferentes fabricantes não pode ser tido por suficiente para ter por impróprio o agrupamento, uma vez que, se assim fosse, a quase totalidade dos objetos não seria passível de julgamento por lote. Ora, ainda que os fabricantes sejam diversos, diversos fornecedores têm possibilidade de fornecer a totalidade dos produtos que compõem cada lote.



Destaque-se que o edital não direciona o fornecimento do item a uma marca, há apenas a sugestão face a especificidade do produtos, sendo possível o envio de amostras para conferência da compatibilidade das especificações mínimas exigidas com o que será ofertado pela vencedora.

Destaque-se que o procedimento licitatório se destina a garantir, para além da isonomia, a proposta mais vantajosa para satisfazer o interesse público, não havendo que se conceber prejuízo deste apenas para privilegiar interesses privados de empresas interessadas em participar da licitação. Então, a ampliação da competitividade deve ocorrer na medida em que não comprometa a vantajosidade para a administração pública, não cabendo, assim, seja acatado o pedido formulado pela empresa impugnante.

Diante do exposto, e considerando que a divisão se deu em face de produtos similares, não havendo prejuízos à competitividade, mas privilégio à vantajosidade, em conformidade com o ordenamento posto, não devem prevalecer os argumentos apresentados.

DA DECISÃO

Face ao exposto, este Pregoeiro resolve julgar **IMPROCEDENTE** o presente requerimento.

Paraipaba - CE, 08 de maio de 2024.


Francisco Eduardo Sales Vieira
Pregoeiro designado pela Portaria nº 129/2023