



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

**Ilmo. Senhor Pregoeiro e Membros da Comissão de Licitações
Da Itaipu - Binacional**

Ref: Pregão Eletrônico nº 1802.2023

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. - ME, pessoa jurídica de direito privado, com sede e foro jurídico nesta cidade de Caxias do Sul – RS, na Rua Nelson Dimas de Oliveira, nº 77, Bairro Nossa Senhora de Lourdes, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 07.875.146/0001-20, neste ato representada na forma de seu contrato social pelo sócio administrador, Sr. Gustavo Bassani, inscrito no CPF sob o nº 018.375.730-00 vem, respeitosamente, à presença de Vossas Senhorias para, apresentar **IMPUGNAÇÃO** ao edital, nos termos dos fatos que passa à expor para, ao final requerer:

1 – Da Tempestividade:

Conforme informações do edital, referida licitação está agendada para ter início no dia 16 de janeiro de 2023.

Ciente de que o próprio edital menciona que o prazo para apresentação da impugnação é de até 03 (três) dias úteis antes da data fixada para a abertura da sessão pública e considerando que o presente pedido está sendo enviado na sexta-feira, dia 29/12/2023, tem-se presente os requisitos de tempestividade, razão pelo qual REQUER o recebimento e análise da presente peça.

2 - Necessária Separação do Lote 1:



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Em análise ao edital da licitação, note-se que os bens foram separados em grupos. Embora todos os bens sejam de fato denominados “mobiliários”, o lote 1 unificou bens com características construtivas muito diferentes entre si e a união destes, acarreta prejuízo à competição e limitação do acesso de empresas especializadas na participação da licitação.

A Impugnante atua na revenda de cadeiras corporativas, longarinas, mobiliário escolar e auditórios para órgãos públicos de todo o país, atuando com preços altamente competitivos. Entretanto, não trabalha com bens fabricados em sua totalidade de madeira, como é o caso das mesas (itens 8 e 9) e dos bancos de madeiras (item 6).

Antes de mais nada, é importante esclarecer que uma empresa fabricante de cadeiras, não fabrica móveis. Isso porque, uma cadeira utiliza para a sua fabricação basicamente duas grandes matérias primas: plástico e aço. As cadeiras, demandam maquinários específicos de injeção plástica, injeção de espuma, máquinas dobradeiras, prensas e etc. Por sua vez, uma fábrica de móveis e/ou MDP atua basicamente com madeira, com máquinas de acabamento, corte e etc., sendo portanto, totalmente diferentes.

A Serra Mobile trabalha com bens de fabricação da Tok Plast com preços de fábrica, sendo altamente competitiva para o mercado de licitações, eis que seus produtos são focados nos entes públicos.

Entretanto, nossa empresa tem para oferecer tão somente cadeiras, não atuando no ramo de móveis (mesas e bancos de madeira). Aliás, a própria experiência da impugnante demonstra que, o inverso também ocorre, ou seja, uma empresa especializada na fabricação e ou revenda de bens em madeira, não possui capacidade produtiva para a venda de cadeiras corporativas, eis que se tratam de produtos muito distintos entre si.

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Por tal razão, acredita-se que o edital agrupado da forma em que está limita a participação de empresas, reduzindo a concorrência e causando afronta a legalidade da licitação.

Note, Senhores, a separação do grupo 1:

					
PLANILLA DE PRECIOS - LOTE 1					
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNID	CANT (1)	PRECIO (Gs)	
				UNITARIO (2)	TOTAL (1) x (2)
1	Silla operacional giratoria con respaldo medio en tela (M12/1)	un.	196		Ø 0
2	Silla fija (M12/2)	un.	164		Ø 0
3	Silla operacional alta (M12/3)	un.	19		Ø 0
4	Silla fija, base de 4 patas (M12/4)	un.	8		Ø 0
5	Sillón fijo de espera, base 4 pies (M13/1)	un.	18		Ø 0
6	Banco sin respaldo de madera (M12/5)	un.	8		Ø 0
7	Sofá de 3 lugares 1950(L) x 850(A) x 800(H)mm (M14/1)	un.	1		Ø 0
8	Mesa de centro 100(L) x 60(4) x 40(H)cm (M15/1)	un.	6		Ø 0
9	Mesa lateral 60(ø) x 60(H) cm (M15/2)	un.	6		Ø 0
PRECIO TOTAL DE LA PROPUESTA LOTE 1 (Gs)					

Para afastar a limitação da concorrência ora noticiada, é elementar a separação do lote 1, agrupando cadeiras em um lote e móveis em outro (mesas e bancos em madeira).

Note que, se o grupo permanecer com mesas e cadeiras somente revendedores que comprem produtos de terceiros poderão participar, adquirindo parte dos bens da fábrica de cadeiras e parte dos bens de outros fabricantes.

O entendimento do TCU tem direcionado o posicionamento no sentido de entender existência de um prejuízo a economicidade, bem como uma limitação da concorrência em diversos casos em que a compra foi realizada em lotes.

Isso porque, empresas que possuem somente parte dos bens especificados em um determinado lote poderiam ter o interesse de participar, cotando preços verdadeiramente competitivos. A Serra Mobile tem potencial competitivo para estar entre as primeiras

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

posições após a fase de lances e por isso acredita que ao transformar a licitação em itens ou ao se separar o lote em dois, privilegiando as características construtivas do produto, certamente a licitação será privilegiada com o menor preço.

Por outro lado, caso a licitação fosse realizada em itens individuais, seria possível uma maior disputa entre as empresas interessadas e, certamente, iria existir a concretização de uma vantagem econômica ao órgão licitador.

Vale frisar, que a licitação por itens em nada prejudica a padronização do mobiliário, conforme alegam alguns órgãos da administração pública. Isso porque o edital prevê a especificação técnica detalhada do produto, de forma que todos os participantes devem se enquadrar, sob pena de desclassificação.

Ademais, não há que se falar em padronização de itens quando se fala em mesas e cadeiras, visto que mesmo licitadas juntas, não serão adquiridas do mesmo fabricante.

Pois bem, devidamente apresentadas as razões que motivaram a presente impugnação, é necessário trazer à baila o entendimento dos Nobres Ministros do Tribunal de Contas, bem como o entendimento dos Doutrinadores que navegam na mesma direção do entendimento defendido pela Impugnante.

No julgamento da Decisão Plenária nº 393/94, o TCU apresentou o seguinte entendimento:

*“firmar o entendimento, de que, em decorrência do disposto no art. 3º, § 1º, inciso I; art. 8º, § 1 e artigo 15, inciso IV, todos da Lei nº 8.666/1993, é obrigatória a admissão, nas licitações para a contratação de obras, serviços e compras, e para as alienações, onde o objeto for de natureza divisível, sem prejuízo do conjunto ou complexo, da **adjudicação por itens e não pelo preço global**, com vistas a **propiciar a ampla participação dos licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam, contudo, fazê-lo com referência a itens***

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequarem-se a essa divisibilidade.”

Esse entendimento tem sido reiterado em diversos julgados, a exemplo da Decisão Plenária nº 503/2000, por meio da qual foi determinado à Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL que: “adote nas licitações para a contratação de obras, serviços e compras, e para alienações, onde o objeto for de natureza divisível, sem prejuízo do conjunto ou complexo, a **adjudicação por itens** e não pelo preço global, em decorrência do disposto nos arts. 3º, § 1º, inciso I, 15, inciso IV, e 23, § 1º e 2º, todos da Lei nº 8.666/93, com vistas a propiciar a ampla participação dos licitantes que, **embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam, contudo, fazê-lo com referência a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequarem-se a essa divisibilidade quando o objeto seja de natureza divisível**, sem prejuízo do conjunto ou complexo, atentando, ainda, que este é o entendimento deste Tribunal.

Vale lembrar, que os pedidos constantes na presente impugnação não visam os benefícios próprios da Impugnante. A separação do beneficiará primeiramente a Administração Pública, com reflexos diretos na economicidade.

Desta forma, a declaração de provimento da impugnação aqui levada a efeito não causará qualquer dano ao erário público, mas sim, lhe oportunizará a ampliação da concorrência no certame, com a possível e provável participação de empresas qualificadas para a venda de todos os itens, neste momento, agrupados nos lotes.

A propósito, os pedidos aqui apresentados possuem base legal na legislação aplicável à espécie – Lei nº 8.666/93, cuja vedação expressa proíbe aos agentes públicos *admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas e condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o caráter competitivo do processo licitatório.*

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Na esteira desse entendimento, foi publicada a **Súmula nº 247 do TCU**, **que estabelece que: "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".**

A licitação por itens, nas precisas palavras de Marçal Justen Filho, "*consiste na concentração, em um único procedimento, de uma pluralidade de certames, de que resultam diferentes contratos. A licitação por itens corresponde, na verdade, a uma multiplicidade de licitações, cada qual com existência própria e dotada de autonomia jurídica, mas todas desenvolvidas conjugadamente em um único procedimento, documentado nos mesmos autos*".

Nesse mesmo sentido, continua, ensinando que "a licitação por itens deriva do interesse em economizar tempo e recursos materiais da Administração Pública, agilizando a atividade licitatória". Nesse ponto, resta claro que o legislador presume que os princípios da isonomia e da competitividade, tão importantes à Administração, se coadunam mais com esse tipo de licitação, o qual deve ser a regra, deixando a licitação em grandes lotes como exceção.

Para Jessé Torres Pereira Júnior, ao comentar acerca do parcelamento do objeto, o dispositivo quer "*ampliar a competitividade no âmbito do mesmo procedimento licitatório, destinado à compra da integralidade do objeto. A ampliação adviria da possibilidade de cada licitante apresentar-se ao certame para cotar quantidades parciais do objeto, na expectativa de que tal participação formasse mosaico mais variado de cotações de preço, barateando a compra, de um lado, e proporcionando maior acesso ao certame a empresas de menor porte, de outro*".

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

O mesmo Autor ensina que, existindo a possibilidade de parcelamento do objeto, esse é dever da Administração, sob pena de descumprir princípios específicos da licitação, tal como o da competitividade.

Perfilhando o mesmo entendimento, Justen Filho ensina que *"o fracionamento conduz à licitação e contratação de objetos de menor dimensão quantitativa, qualitativa e econômica. Isso aumenta o número de pessoas em condições de disputar a contratação, inclusive pela redução dos requisitos de habilitação (que serão proporcionados à dimensão dos lotes). Trata-se não apenas de realizar o princípio da isonomia, mas da própria eficiência"*.

O Professor Jorge Ulisses Jacoby Fernandes, no Parecer nº 2086/00, elaborado no Processo nº 194/2000 do TCDF, ensina que: *"Desse modo a regra do parcelamento deve ser coordenada com o requisito que a própria lei definiu: só se pode falar em parcelamento quando há viabilidade técnica para sua adoção. Não se imagina, quando o objeto é fisicamente único, como um automóvel, que o administrador esteja vinculado a parcelar o objeto. Nesse sentido, um exame atento dos tipos de objeto licitados pela Administração Pública evidencia que embora sejam divisíveis, há interesse técnico na manutenção da unicidade, da licitação ou do item da mesma. Não é pois a simples divisibilidade, mas a viabilidade técnica que dirige o processo decisório. Observa-se que, na aplicação dessa norma, até pela disposição dos requisitos, fisicamente dispostos no seu conteúdo, a avaliação sob o aspecto técnico precede a avaliação sob o aspecto econômico. É a visão jurídica que se harmoniza com a lógica. Se um objeto, divisível, sob o aspecto econômico for mais vantajoso, mas houver inviabilidade técnica em que seja licitado em separado, de nada valerá a avaliação econômica. Imagine-se ainda esse elementar exemplo do automóvel: se por exemplo as peças isoladamente custassem mais barato, mesmo assim, seria recomendável o não parcelamento, pois sob o aspecto técnico é a visão do conjunto que iria definir a garantia do fabricante, o ajuste*

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

das partes compondo todo único, orgânico e harmônico. Por esse motivo, deve o bom administrador, primeiramente, avaliar se o objeto é divisível. Em caso afirmativo, o próximo passo será avaliar a conveniência técnica de que seja licitado inteiro ou dividido".

Cumpre salientar, ainda, que a viabilidade técnica e econômica alegada pelo administrador público para a licitação deve ser previamente comprovada e juntada aos autos do processo licitatório, como demonstram os seguintes excertos: *"Depara-se, portanto, que o edital abrange uma diversidade de objetos com características técnicas distintas, sem interferências e, que diante de sua independência, deveriam ser licitados de forma parcelada. (...) Assim, a intenção do legislador é que a licitação seja sempre realizada de forma parcelada quando houver viabilidade técnica e econômica, observada a modalidade pertinente para o valor total da contratação. Em outras palavras, a lei estabelece que o administrador deve demonstrar a inviabilidade técnica e econômica da divisibilidade, quando deixar de adotar o parcelamento". (TCE/MT - Processo nº 30503/2008). "Abstenha-se de realizar procedimentos licitatórios, mediante fracionamento de despesa, sem que a modalidade de licitação escolhida tenha permitido, comprovadamente, o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis no mercado e a ampliação da competitividade sem perda da economia de escala, nos termos do § 1º do art. 23 da Lei n. 8.666/1993 (arts. 2º e 23, § 2º, parte final). (Acórdão 1049/2004 Primeira Câmara)". "O TCU determinou ao Ministério da Fazenda que, nas licitações cujo objeto fosse divisível, previamente à definição da forma de adjudicação a ser adotada, realizasse estudos que comprovassem as vantagens técnicas e econômicas da compra em lote único, comparativamente à parcelada, a fim de atender ao disposto no art. 23, § 1º, da Lei nº 8.666/1993, e à Súmula/TCU nº 247 (item 9.2, TC-015.663/2006-9, Acórdão nº 3.140/2006-TCU-1ª Câmara)". **"Avalie a viabilidade técnica e econômica do parcelamento de compras administradas por aquele órgão, em articulação com o solicitante, com o objetivo de aproveitar as peculiaridades do mercado, visando a economicidade, e que os resultados da mencionada avaliação figurem nos autos do processo de compra. (Acórdão no 496/1998 do Plenário).** Já a viabilidade econômica significa que o parcelamento deve trazer benefícios*

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

para a Administração licitante, proporcionando um aumento da competitividade e uma conseqüente diminuição dos custos para a execução do objeto. No entanto, para uma real noção da viabilidade econômica do parcelamento, é preciso ter em mente a redução de custos proporcionada pela economia de escala".

Assim, diante de todos os argumentos acima apresentados, existe a notável necessidade de separação do lote 1, sendo agrupados em novos lotes sendo um exclusivamente para móveis e outro para cadeiras, visando afastar a limitação da concorrência ora noticiada.

3 – Dos Requerimentos:

Desta forma e diante de todo o quanto acima exposto, se REQUER preliminarmente, o recebimento da presente impugnação, eis que tempestiva.

Quanto ao mérito, REQUER o provimento dos pedidos para separar o lote 1, reagrupando em um grupo de cadeiras e outro grupo de móveis (mesas e bancos), visando afastar a limitação da concorrência ora noticiada, nos termos da argumentação supra.

Nestes termos. Pede e espera deferimento.

07 875 146/0001-20

SERRA MOBILE IND. E COM. LTDA - ME

Rua Nelson Dimas de Oliveira, 77
Bairro Lourdes
CEP 95074-450

└ CAXIAS DO SUL - RS ┘

Caxias do Sul, 29 de dezembro de 2023.



GUSTAVO TONET BASSANI – Diretor
CPF 018.375.730-00
RG 4079478386