



PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
Controladoria-Geral da União
Secretaria Federal de Controle Interno

Relatório de Ação de Controle

Auditoria Especial na
Empresa Brasileira de Correios e
Telégrafos - ECT

Portaria 121/2005-CGU-PR

Relatório Parcial nº

BR

16



CPMI - CORREIOS

Fis: 0125

Doc: 3798

**PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO
SECRETARIA FEDERAL DE CONTROLE INTERNO**

RELATÓRIO DE AÇÃO DE CONTROLE

***AUDITORIA ESPECIAL na ECT
Portaria 121/2005, CGU-PR***

Brasília - DF

01/11/2005

| |
|-----------------|
| RQS nº 03/2005 |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: 0126 |
| 3798 |

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO | 4 |
| 2. PROCESSOS ANALISADOS | 5 |
| 3. ASSUNTOS ABORDADOS | 5 |
| 3.1 Pregão nº. 0044/2004 | 5 |
| 3.1.1. Desclassificação indevida da empresa Officer Comercial, que apresentou o menor preço, por Sistema de Produção, não constante do edital. | 6 |
| 3.2 Pregão nº. 0105/2003 | 12 |
| 3.2.1 Aplicação de penalidades contratuais intempestivamente. | 12 |
| 3.2.2 Superestimativa do valor de referência. | 16 |
| 3.3 Pregão nº. 0069/2002 – Revogado | 19 |
| 3.3.1 Não contratação da empresa All Implastic, apesar da existência de pareceres da pregoeira e do Departamento Jurídico favoráveis a essa contratação. | 20 |
| 3.4 Pregão nº. 0053/2001 | 31 |
| 3.4.1 Desclassificação indevida da empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda., por não possuir os moldes de injeção, vez que não constou tal exigência no Edital de Licitação. | 31 |
| 4. CONCLUSÃO | 37 |

| |
|---------------------|
| RQS nº 03/2005 - CN |
| CPMI - CORREIOS |
| Fis: 0127 |
| 3798 |
| Doc: |

1. INTRODUÇÃO

Este Relatório apresenta os resultados dos trabalhos de análise realizados na sede da Entidade em Brasília, em estrita observância às normas de auditoria aplicáveis ao Serviço Público Federal, com o fito de avaliar os atos de gestão relacionados aos procedimentos licitatórios e à gestão de contratos de bens e serviços, objetivando apurar possíveis irregularidades na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT, bem como as relacionadas ao teor do Processo Administrativo CT/GCC/DGCM/DECAM – 9471/2005 Contrato nº 12.669/2004 Recurso Administrativo, de 13/6/2005, de autoria da empresa “**PRECISION Componentes Ltda.**”, e protocolada na Controladoria-Geral da União sob o NUP 00190.011243/2005-04.

No Processo descrito acima a empresa CONTRATADA, PRECISION COMPONENTES LTDA., representada pelo Advogado Milton José Biscaro, apresenta informações quanto ao pedido de propina, do empregado da ECT Júlio Imoto, no valor de R\$ 350.000,00 para saldar compromissos com o PTB.

Alega a recorrente a sua recusa ao pagamento da referida propina o que a exemplo do ocorrido no âmbito, do contrato 12.806/2004, aquisição de selo lacre, no qual seus 1º e 2º lotes não foram aceitos, o que teria sido compreendido pela contratada, como medida punitiva a tal recusa. Assim, não foram apresentadas as caixetas objeto do Contrato nº 12.669/2004 pois no seu entender, se as produzisse e as remetesse à ECT, as mesmas seriam devolvidas assim como ocorreu com o fornecimento de selos lacre, o que ampliaria o seu prejuízo pois já havia realizado despesas no âmbito do Contrato.

Por descumprimento das condições de fornecimento houve rescisão contratual e aplicação de multa intempestiva o que está sendo objeto de Sindicância pela ECT.

A luz dos elementos disponíveis e analisados, concluímos pela improcedência do recurso administrativo impetrado pela empresa PRECISION Componentes Ltda. uma vez que esta não entregou as amostras dentro do prazo determinado no Contrato o que ensejou a multa aplicada pela ECT.

Foram analisadas 4 (quatro) licitações, sendo o Pregão nº 044/2004 adjudicado à empresa Marfinite Produtos Sintéticos Ltda., o Pregão nº 105/2003 adjudicado à empresa Precision Componentes Ltda., Pregão nº 069/2002 - Revogado e o Pregão nº 053/2001 adjudicado à empresa Marfinite Produtos Sintéticos Ltda..

| |
|---------------------|
| RQS nº 03/2005 - CN |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: 0128 |
| 3798 |
| Doc: |

2. PROCESSOS ANALISADOS

| Peça | Situação | Contrato | Valor Total |
|---|---------------------|----------------------------------|------------------|
| 1. Pregão nº. 044/2004– Aquisição de caixetas plásticas com tampas e porta-etiquetas nas seguintes quantidades: 67.500 do modelo CTA-05 e 52.500 do modelo CTA-06, todas com tampa TCTA-01. | CONCLUÍDO | 12.903/2004 | R\$ 2.703.750,00 |
| 2. Pregão nº. 0105/2003 - Aquisição de 240.000 caixetas plásticas com tampas e porta-etiquetas, sendo 120.000 CTA-05, 120.000 CTA-06, com tampa TCTA-01. | CONTRATO RESCINDIDO | 12.669/2004 | R\$ 3.735.600,00 |
| 3. Pregão nº. 069/2002 – Aquisição de caixetas plásticas com tampas e portas-etiquetas, sendo 120.000 CTA-05 e 120.000 CTA-06. | REVOGADO | - | - |
| 4. Pregão nº. 053/2001 – Aquisição de caixetas plásticas com tampas e portas-etiquetas nas seguintes quantidades: 40.000 CTA-05, 30.000 CTA-06 e 70.000 Tampa TCTA-01. | CONCLUÍDO | AF – Autorização de Fornecimento | R\$ 1.669.800,00 |

3. ASSUNTOS ABORDADOS**3.1 Pregão nº. 0044/2004****Objeto**

Aquisição de caixetas plásticas com tampas e porta-etiquetas nas seguintes quantidades: 67.500 do modelo CTA-05 e 52.500 do modelo CTA-06, todas com tampa TCTA-01.

Motivação para a aquisição

Aquisição de caixetas plásticas com tampas e porta-etiquetas nas seguintes quantidades: 67.500 CTA-05 e 52.500 CTA-06, com tampa TCTA-01, haja vista as dificuldades em que se encontram as unidades operacionais de tratamento e distribuição, no que se refere à disponibilização de unitizadores. Essa solicitação de aquisição foi feita pelo chefe do DECAR, Sr. José Garcia Mendes, e foi encaminhada ao chefe do DECAM.

Valor total de referência

R\$ 2.706.150,00 (CTA-05: 67.500 X R\$ 19,41 = R\$ 1.310.175,00 e CTA-06: 52.500 X R\$ 26,59 = R\$ 1.395.975,00). Nos preços já está incluído o custo referente à tampa TCTA 01 e Porta-Etiquetas. Este total estimado foi definido pelo DECAR, conforme abaixo:

a) Preço do 2º colocado da última licitação (Pregão 105/2003) para a CTA-05 completa (ou seja, com porta-etiqueta e tampa) e com diferencial de ICMS = R\$ 15,16;

b) Preço do 2º colocado da última licitação (Pregão 105/2003) para a CTA-06 completa (ou seja, com porta-etiqueta e tampa) e com diferencial de ICMS = R\$ 24,05;

Obs: para cálculos dos itens “a” e “b” usou-se o 2º colocado em função das condições de fornecimento diferentes, ou seja, prazo de entrega anterior de 150 dias e atual de 30 dias.

c) Preço obtido na aquisição anterior (Pregão 53/2001) para a CTA-05 completa = R\$ 21,81;

d) Preço obtido na aquisição anterior (Pregão 53/2001) para a CTA-06 completa = R\$ 26,58.

Média CTA-05 completa = $[(15,16 + 21,81)/2] * 1,05 = R\$ 19,41$;

Média CTA-06 completa = $[(24,05 + 26,58)/2] * 1,05 = R\$ 26,59$.

Empresa Vencedora

Marfinit Produtos Sintéticos Ltda - CNPJ 61.427.258/0001-63, homologada pelo colegiado em reunião REDIR-031/2004, em 04/08/2004.

Da análise efetuada, destacam-se as seguintes constatações:

3.1.1. Desclassificação indevida da empresa Officer Comercial, que apresentou o menor preço, por Sistema de Produção, não constante do edital.

Constatamos que a ECT fez exigência de Sistema de Produção, não constante do edital, para desclassificar a empresa Officer Comercial Ltda, detentora da melhor proposta ofertada.

A pregoeira não adjudicou o objeto à empresa que ofertou a melhor proposta, Officer Comercial Ltda. – CNPJ 05.300.225/0001-87, sob a seguinte alegação:

“Tendo em vista a necessidade premente deste material e as dúvidas suscitadas pelo Concorrente sobre a capacidade da empresa vencedora de atender o futuro contrato, o Pregoeiro, acatando a solicitação do representante da MARFINIT decidiu pela não adjudicação do processo, antes de efetivar uma diligência a fim de verificar a capacidade da empresa vencedora para produção e entrega das amostras das caixetas no prazo estipulado, bem como das entregas conforme cronograma constante do Edital.”.

Não consta da ata essa solicitação, o que consta é que o representante da empresa Marfinit pediu que fossem consignadas em atas suas observações e elas foram devidamente inseridas e esclarecidas pela empresa vencedora (Officer). Transcrevemos essas observações:

“1) A Marfinit desconhece a Officer como fabricante de caixetas plásticas. 2) A proposta econômica traz como fornecedor a empresa EMBALATEC, porém, não consta de sua documentação nenhuma autorização para comercialização e nenhuma carta afirmando ser possuidora do molde. 3) Por tratar-se de uma sub-contratação, pode-se interpretar um consórcio, ferindo o edital. 4) A análise econômico-financeira deveria ser do fabricante e não do fornecedor. 5) A denominação da empresa Officer Comércio Ltda. – ME – os valores da licitação ultrapassam o limite de faturamento. E 6) Atestados de capacidade técnica incompletos (não consta quantidade e nem menciona fabricante). O representante da Marfinit solicitou constar em ata ainda, que se responsabiliza pelos últimos lances unitários por ela ofertados”.

Todas as manifestações da Marfinit consignadas em atas foram esclarecidas pela empresa Officer, e esses esclarecimentos não foram contestados, nem pela Marfinit, nem pela ECT. Transcrevemos a seguir esses esclarecimentos efetuados pela Officer:

“1) Faz lembrar que o edital não solicita que os concorrentes reconheçam como fabricantes uns aos outros. 2) O Edital também não solicita nenhuma carta de solidariedade por parte do nosso fabricante e também carta afirmando possuir o molde. 3) Não se trata de uma sub-contratação e sim de uma distribuição. 4) O Edital pede análise financeira de quem irá fornecer o

material. 5) Os atestados de capacidade técnica que o edital nos mostra são apenas modelos, não diz que os mesmos apresentados deverão ser idênticos aos do edital, com marca/modelo/quantidade nome do fabricante, etc...”.

Ao que se observa não procedia naquele momento paralisar o processo licitatório, pois o objeto do pregão sofreria análise de sua amostra, a qual deveria ser entregue à CPL no prazo de 30 (trinta) dias contados a partir da data da assinatura do contrato, conforme o disposto no Capítulo IV - das Especificações Técnicas. A ECT comunicaria o resultado da análise técnica da amostra no prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis, a contar da data de sua apresentação. Portanto, a ECT esperaria poucos dias para ter a amostra em mãos e, aí sim, avaliar, dentro de suas competências, se a amostra encontrava-se ou não dentro do padrão estabelecido no edital do pregão. É de se ressaltar que o pregão foi suspenso em 02/07/04, para realização da visita técnica nas dependências da empresa fornecedora, e retomado em 29/07/04, o que perfaz um período de 27 dias.

O motivo alegado pela Pregoeira para suspender a sessão e não adjudicar o objeto ao vencedor foi a prerrogativa constante no subitem 2.5, alínea “a” do Edital (“2.5 É facultado ao Pregoeiro ou autoridade superior: a) proceder consultas ou diligências que entender cabíveis, interpretando as normas em favor da ampliação da disputa entre os interessados, desde que sejam irrelevantes, não firam o entendimento da Proposta e o ato não acarrete violação aos princípios básicos da Licitação.”). A Pregoeira entendeu por bem suspender a Sessão, a fim de realizar diligência às dependências da Empresa Officer Comercial Ltda., com o intuito de verificar a capacidade produtiva para atender à futura contratação, observando principalmente o prazo estipulado para a entrega da amostra e fabricação e entrega do primeiro pedido.

A prerrogativa estabelecida no subitem 2.5 “a” não alcança a finalidade de verificar a capacidade produtiva das empresas participantes da licitação. Para isso existem os prazos estabelecidos de fornecimento de amostra e de entrega dos lotes acordados. A falta de cumprimento desses itens deve acarretar, para a contratada inadimplente, as penalidades previstas no item 9 do mencionado edital.

E a razão da exclusão da empresa Officer, com lance vencedor no processo licitatório, não foi por falta de capacidade produtiva para atender à contratação, mas por motivos tecnológicos, isto é, a empresa vencedora não possuía sistema de injeção de plástico na sua linha de produção e sim sistema de produção por meio de *vacuum forming* (termoformagem).

É de se observar que em nenhum ponto do edital havia menção da necessidade de um sistema específico de produção (injeção de plástico). Esse tipo de especificação limita a competição. No presente caso, a empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda. na tentativa de impugnar o Edital, solicitou a mudança de modalidade de licitação para que houvesse maior tempo para se adaptar ao objeto solicitado e isso lhe foi negado. Assim sendo, somente duas empresas participaram do procedimento licitatório.

Verificou-se, então, que a empresa vencedora nas rodadas de lances, Officer Comercial Ltda., foi desclassificada pelo Pregoeiro, Sr. Gilberto Ferreira do Amaral, que baseou-se no Parecer Técnico DIDT/DEPEN-0115/2004, o qual concluiu que a empresa Embalatec, fornecedora da Officer, não possuía processo de injeção de plástico e sim moldagem pelo processo de *vacuum forming* (termoformagem). Esse Parecer foi emitido pelo engenheiro DIDT/DEPEN, Sr. Robinson Azusa Nakamura, com o “de acordo” do Chefe da Divisão de Projetos, Sr. Edilson Robles Louzada.



RESPOSTA DA ECT À SOLICITAÇÃO DE AUDITORIA Nº 164.023-41 :

A- Resposta à Solicitação de Auditoria nº. 164.023-41, de 22.08.2005:

Preliminarmente, cabe demonstrar as características técnicas de cada um dos sistemas - injeção de plástico e termoformagem:

Moldagem por injeção

Na moldagem por injeção, o material plástico é fundido e injetado numa cavidade de molde. Uma vez que o material fundido está dentro do molde, ele resfria em uma forma que reflete o formato da cavidade. A forma do produto resultante geralmente, não exige nenhum trabalho adicional antes de sua montagem.

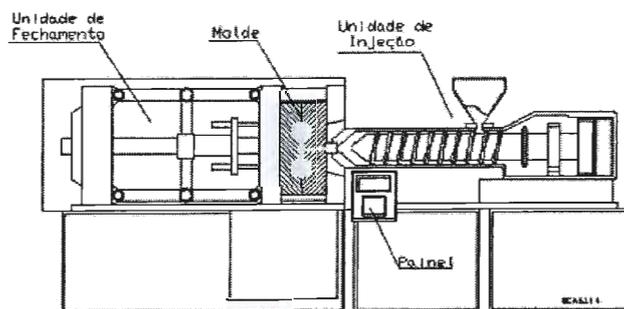


Figura 01. Moldagem por injeção.

Vantagens:

- Permite um bom nível de detalhes, como castelos, nervuras, e superfícies de roscas;
- Nível de detalhamento pode se conseguido durante o processo de injeção em um processo único;
- Permite a inserção de pontos de reforço estrutural, sem comprometer o peso do produto final;
- Permite a moldagem de peças complexas e de paredes finas e homogêneas, resultando em um produto com alta resistência mecânica;
- Os tempos de ciclo são geralmente curtos;
- O nível de refugo é baixo;
- Permite um bom controle da tolerância.

Desvantagens:

- Dependendo da complexidade, os moldes de injeção podem ser caros;
- A moldagem por injeção é limitada pelo tamanho da peça e consequentemente pelo tamanho do molde;

2) Moldagem por termoformagem

Caracterizada pela conformação de chapas termoplásticas pela ação de calor e pressão (ou vácuo) forçando a chapa já quente contra a superfície do molde.

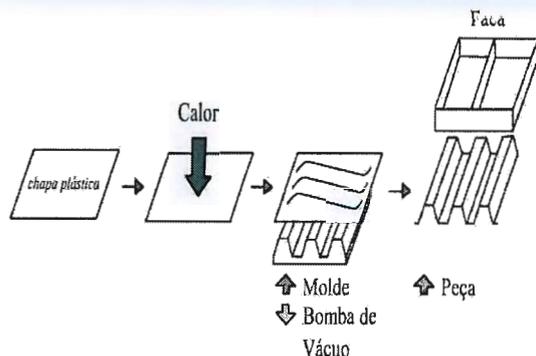


Figura 02. Processo de termoformagem

Vantagens:

O processo permite a produção de peças grandes;
Menor investimento em equipamentos e moldes;
Produção de peças de diferentes espessuras com o mesmo molde.

Desvantagens:

A forma do objeto produzido é limitada pela razão de estiramento;
Devido maior estiramento, as regiões curvas tendem a tornarem-se frágeis;
Por não conseguir manter a homogeneidade na espessura de suas paredes, a estabilidade e resistência mecânica e estrutural dos produtos não são garantidas;
Não admite produção de objetos com alto nível de detalhamento;
Tempo de ciclo é lento;
Custo das lâminas/chapas é mais alto que o de resinas;
A uniformidade de espessura das paredes é difícil de ser controlada;
Perda com material é muito alta.

Tomando como base a produção de caixetas e tampas, alguns pontos devem ser destacados:

Conforme descrito, as peças fabricadas por termoformagem são limitadas pela razão de estiramento. Visto o processo iniciar-se a partir de uma chapa ou lâmina plana, objetos profundos como as caixetas CTA-05 (altura:161,5mm) e CTA-06 (altura: 326mm) tendem a causar o estrangulamento excessivo, com conseqüente aumento da fragilidade de suas laterais. Observa-se ainda, que o controle da espessura torna-se impossível, visto as partes que sofrerem maior estiramento terão espessuras menores, ao passo que outras poderão manter a espessura original da chapa utilizada.

Visando garantir um produto leve, estável, durável e seguro, as caixetas CTA-05 e CTA-06 e a tampa TCTA-01 exigiram o nível de detalhamento atual, possuindo inúmeras nervuras e reentrâncias (verificadas nos desenhos anexos às especificações técnicas);

Produtos com alto nível de detalhamento dificilmente são conseguidos pelo processo de termoformagem, visto este método ser inicialmente para peças de projeto simples. Tal explanação pode ser melhor compreendida quando se observa a figura 02 acima, que exemplifica a termoformagem. Peças com alto grau de complexidade e a existência de nervuras e reentrâncias, impediriam o descolamento da chapa, após a conformação, do molde. Na injeção, a utilização de moldes projetados especificamente para cada produto, tal deficiência é eliminada.

Sendo projetadas para carga de 12,5 a 25 quilos, estas caixetas são rotineiramente expostas a impactos, trepidações além de operações bruscas de abertura e fechamento. A utilização de produtos frágeis, suscetíveis a quebras, pode vir a provocar acidentes operacionais frequentes e principalmente expor o empregado a riscos graves, por estarmos tratando de elemento unitizador carregado com os pesos acima informados e muitas vezes empilhado;

A caixa atualmente em uso, fabricada por injeção, tem demonstrado ser altamente durável, visto encontrarem-se facilmente caixetas em perfeitas condições de uso, estando em operação há mais de 7(sete) anos. Peças de plástico fabricadas por termoformagem expostas a operação diária dificilmente alcançariam esta vida útil;

Finalizamos expondo que o nível de detalhamento (verificado nos desenhos anexos às especificações técnicas), espessura das paredes, resistência mecânica, estabilidade, segurança, leveza e durabilidade não só recomendam o processo de injeção, como torna impeditivo o processo de termoformagem.

Visto o exposto acima, o DEPEN entendeu que pelas características existentes nas caixetas e tampas, era premente a exigência, na fabricação, do sistema por injeção de plástico. Assevere-se que não houve diligências em fábrica, por meio de visita técnica, uma vez que a empresa informou possuir somente linha de produção por sistema de vacuum forming, ou seja, termoformagem, portanto, não atendia às necessidades/exigências da ECT.

ANÁLISE SFC:

O que se questiona é o motivo da ECT não ter esperado 30 dias contados da assinatura do contrato, conforme o disposto no Capítulo IV - das Especificações Técnicas para proceder à análise da amostra, uma vez que não constava no Edital o sistema de injeção, motivo pelo qual a empresa Officer foi desclassificada descumprindo o princípio da vinculação ao instrumento convocatório. Portanto, a ECT esperaria poucos dias para ter a amostra em mãos e, aí sim, avaliaria, dentro de suas competências, se a amostra encontrava-se ou não dentro do padrão estabelecido no edital do pregão. É de se ressaltar que o pregão foi suspenso em 02/07/04 e retomado em 29/07/04, o que perfaz um período de 27 dias.

Questionamento:

Apresentar as razões para não se determinar no Edital o tipo de sistema de fabricação que não seria admitido por não atender às exigências operacionais da ECT.

MANIFESTAÇÕES DA ECT:

Objetivando melhor elucidar as dúvidas sobre o caso em tela, é ainda de se adicionar as seguintes considerações às já expendidas na solicitação de auditoria nº 164.023-41.

| |
|-----------------|
| RQS nº 03/2005 |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: 0134 |
| 3798 |
| Doc: |

O Pregão Presencial nº 044/2004 teve por objeto a Aquisição de Caixetas CTA 05 e CTA 06 com tampa e Porta-Etiqueta conforme quadro abaixo:

| ITEM | DESCRIÇÃO DO MATERIAL | QTDE. | LOCAL ENTREGA |
|------|---|--------|---------------|
| 01 | Caixetas Plásticas CTA-05 com tampa e Porta-Etiquetas, conforme Especificações Técnicas: DIMA/DPEN-104/1, TCTA-01 – DIMA/DEPEN – 325/1 e PEC – 01 – DPRO/DEINF – 321/1 | 67.500 | DR/SPM |
| 02 | Caixetas Plásticas CTA-065 com tampa e Porta-Etiquetas, conforme Especificações Técnicas: DIMA/DPEN-324/1, TCTA-01 – DIMA/DEPEN – 325/1 e PEC – 01 – DPRO/DEINF – 321/1 | 52.500 | |

Nas Especificações Técnicas, constantes dos Anexos 1-A, 1-B, 1-C e 1-D, foram estabelecidas **todas a(SIC) condições necessárias ao desenvolvimento do objeto licitado**, em estrita obediência à Lei nº 10.520/02, artigo 3º, inciso II, que estabelece:

II – a definição do objeto deverá ser precisa, suficiente e clara, vedadas especificações que, por excessivas, irrelevantes ou desnecessárias, limitem a competição;

Assim, determinar no Edital os tipos de sistemas de fabricação de forma objetiva e precisa o objeto da licitação, mas sim incluir especificações excessivas, uma vez que, **implicitamente**, o sistema de injeção questionado é indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto. Pois, a definição do objeto da licitação compreende a especificação do mesmo e não de todos os passos ou mecanismos necessários para a sua fabricação, uma vez que estes são indispensáveis e devem ser utilizados por quem se propõe a contratar com a Administração.

Dentro da boa técnica de Especificação Técnica ou de redação de Editais, há de constar o que a Administração efetivamente necessita e que resultará no cumprimento fiel do objeto.

Partisse a Administração para definir em Edital o que não necessita, incorreria em perda de objetividade, fugindo assim do objeto a ser contratado.

ANÁLISE SFC:

Discordamos da Manifestação realizada pela ECT quando esta responde que, implicitamente, o sistema de injeção questionado é indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto. Se o sistema de injeção fosse indispensável, este deveria ser claramente definido no Edital evitando que empresas que não possuem tal tecnologia participassem do certame e fossem inabilitadas por razões de fatores tecnológicos não vinculados ao Edital.

Mantemos o nosso entendimento que a ECT deveria ter esperado 30 dias contados da assinatura do contrato, conforme o disposto no Capítulo IV - das Especificações Técnicas para proceder à análise da amostra, uma vez que não constava no Edital o sistema de injeção, motivo pelo qual a empresa Officer foi desclassificada descumprindo o princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

| |
|------------------------|
| RQS nº 03/2005 |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: <u>0135</u> |
| 3798 |
| Doc: _____ |

Recomendação

1. Instaurar o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto a não definição clara no Edital do sistema de injeção indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto.
2. Instaurar o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto à desclassificação indevida da empresa Officer, empresa com melhor proposta, sem analisar sua amostra descumprindo o princípio da vinculação ao instrumento convocatório.
3. Apurar se o sistema de injeção questionado é realmente indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto.

3.2 Pregão nº. 0105/2003

Objeto

Aquisição de 240.000 caixetas plásticas com tampas e porta-etiquetas, sendo 120.000 CTA-05, 120.000 CTA-06, com tampa TCTA-01.

Motivação para a aquisição

Aquisição de caixetas plásticas para suprimento das demandas apontadas para o período de 2002, cuja percepção será agravada com a entrada em funcionamento dos "sites" mecanizados e as operações de final de ano. A entrega deverá ser feita nas DRs RJ e SPM. Essa solicitação de aquisição foi feita pelo DECAR e foi encaminhada pelo Diretor de Administração, Sr. Cláudio Melo Colaço, ao Presidente da ECT, Sr. Hassan Gebrim, que a aprovou.

Valor total de referência

R\$ 7.914.000,00 (CTA-05: 120.000 X R\$ 28,93 = R\$ 3.471.600,00 e CTA-06: 120.000 X R\$ 37,02 = R\$ 4.442.400,00).

Empresa Vencedora

Precision Componentes Ltda. – CNPJ 03.907.044/0001-98.

3.2.1 Aplicação de penalidades contratuais intempestivamente.

Verificamos que a ECT foi intempestiva na tomada de decisões e na aplicação das penalidades contratuais.

No contrato 12.669/2004, assinado em 11/05/2004, entre a ECT e a empresa PRECISION COMPONENTES LTDA., consta o seguinte cronograma de entrega:

| Item | Prazo | Data de Entrega |
|----------|----------|-----------------|
| Amostras | 120 dias | 10/09/2004 |
| Lote 1 | 150 dias | 10/10/2004 |
| Lote 2 | 180 dias | 10/11/2004 |
| Lote 3 | 210 dias | 10/12/2004 |
| Lote 4 | 240 dias | 10/01/2005 |

Missão da SFC: "Zelar pela boa e regular aplicação dos recursos públicos."

RQS nº 03/2005 - CN
CPMI - CORREIOS
Fis: 0136
3798
Doc:

Em 08/09/2004, a Contratada (PRECISION) solicitou a prorrogação do prazo de apresentação de amostras de 10/09/2004 para 10/01/2005, apresentando um cronograma de desenvolvimento do produto e justificando os motivos do atraso. A partir deste pedido, o DECAM solicitou o posicionamento da DEPEN e do DIOPE. Em 11/10/2004, portanto, **33 (trinta e três) dias após a solicitação da empresa Contratada**, o DEPEN respondeu ao DECAM não concordando com as justificativas da PRECISION.

Sucederam-se, então, correspondências entre o DECAM e a PRECISION, que solicitava novos prazos. Todavia, somente em 08/12/2004, **89 (oitenta e nove) dias após o inadimplemento da obrigação da contratada** (apresentação das amostras), a ECT começou a analisar a hipótese de aplicação das penalidades contratuais (CI/GCC/DGCM/DECAM-4815/2004 ao DEPEN) e as aplicou, de fato, só em 10/02/2005 (CT/GCM/DGCM/DECAM-9150/2005), **já decorridos 153 (cento e cinquenta e três) dias**.

Há que se considerar que o objeto deste contrato era a aquisição de um material crítico para a ECT, no que diz respeito à urgência da aquisição, haja vista o agravante de que a licitação foi originada da revogação do Pregão nº 69/2002, em 11/07/2003 (fato tratado no item 3.3).

Assim sendo, entendemos que os atos da Administração foram intempestivos, tanto quanto à tomada de decisão com relação às solicitações da contratada, quanto à aplicação das penalidades contratuais.

RESPOSTA DA ECT À SOLICITAÇÃO DE AUDITORIA Nº 164.023-41 :

A- Resposta à Solicitação de Auditoria nº. 164.023-41, de 22.08.2005:

Inicialmente, cabe esclarecer que o contrato nº. 12.669/2004 foi assinado em 03/05/2004. O prazo para apresentação da amostra foi de 120 dias a partir da data de assinatura do contrato.

A empresa PRECISION solicitou prorrogação do prazo para apresentação da amostra, maior que o prazo inicialmente fixado no edital (mais 130 dias), alegando a complexidade das ferramentas que estavam sendo confeccionadas.

Submetido o assunto ao DEPEN, aquele órgão por meio da CI/DIDT/DEPEN - 1.481/2004 manifestou o seguinte:

“... a partir da aprovação pela ECT das propostas de melhorias do produto, entendemos que todas as demais etapas informadas na Carta são de responsabilidade da contratada e fazem parte do prazo definido em edital de 120 dias para apresentação da amostra. Após a referida aprovação, a troca de informações entre a empresa PRECISION e a ECT, seja por reunião, contato telefônico ou e-mail, constituiu-se de meras consultas e esclarecimentos, inclusive a apresentação do desenho da modelagem enviado por e-mail, que foi respondido pela ECT por meio da CT/DIDT/DEPEN-0054/2004. Entendemos que o prazo para a entrega de amostra fica alterado de 120 para 130 dias, a partir da assinatura do contrato.”

Foram realizadas reuniões com a participação do Chefe do DECAM e dos representantes da PRECISION, área técnica e gestores operacionais e administrativos do contrato. Em 03/11/2004, a PRECISION apresentou cronograma de execução contratual, que foi rejeitado por não contemplar o quantitativo total contratado.

| | |
|-----------------|------|
| RQS nº 03/2005 | CV |
| CPMI - CORREIOS | |
| Fls: | 0137 |
| | 3798 |
| Doc: | |

Assim, em 23/11/2004, a empresa PRECISION apresentou novo cronograma, que foi submetido aos gestores técnico e operacional.

Em 15/12/2004, o DEPEN reiterou seu posicionamento anterior de que o prazo de apresentação da amostra e de entrega de cada lote deveria ser prorrogado em apenas 10 dias. A Diretoria de Operações - DIOPE, em 21/12/2004, ratifica posicionamento do DEPEN e conclui que:

“... entendemos ser mais conveniente à ECT adotar as medidas e providências previstas contratualmente....”

Assevere-se que foram exauridas todas as alternativas e oportunidades para que a empresa PRECISION cumprisse as exigências contratuais, por meio de cartas, e-mails, contatos telefônicos e reuniões com o Chefe do DECAM, representantes da PRECISION, área técnica e gestores operacionais e administrativos do contrato, no intuito de desenvolver um novo fornecedor, já que a ECT só tinha adquirido caixetas da empresa MARFINITE e, além disso, o preço contratado apresentou-se bastante vantajoso para a ECT. Tais ações ensejaram no retardamento da aplicação das penalidades.

No entanto, o DECAM após analisar a **documentação** pertinente onde ficou evidente a inadimplência contratual com relação à apresentação da amostra e ao descumprimento dos prazos de entrega do material, propôs à autoridade superior a rescisão unilateral do contrato, a aplicação de multa rescisória de 20%(vinte por cento) sobre o valor contratado e o impedimento de licitar e contratar com a ECT por 2(dois) anos, a qual autorizou, conforme Relatórios/GCC/DGCM/DECAM-908 e 920/2005 de 27/01/2005, respectivamente – DOC 5 e 6.

Facultada a defesa prévia, conforme previsto no instrumento contratual, sem a manifestação da PRECISION, o assunto foi submetido ao Departamento Jurídico para providências relativas à cobrança judicial.

Neste contexto, resta configurada a atuação criteriosa dos diversos segmentos da ECT ligados ao objeto.

ANÁLISE SFC:

Confirmamos que a ECT foi intempestiva na tomada de decisões e na aplicação das penalidades contratuais, pois ela, em resposta a nossa solicitação de auditoria nº. 164.023-41, não trouxe nenhum fato novo ao processo que pudesse elidir tal constatação.

Questionamento:

Apresentar situação atual das providências quanto à cobrança da multa contratual.

MANIFESTAÇÕES DA ECT:

Em 11.04.2005 foi encaminhada a CI/GCM/DECAM – 9696/2005, cópia em anexo, ao Departamento Jurídico, solicitando providências no sentido de recorrer às vias judiciais para cobrança de multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor global atualizado do Contrato.

Nos anexos que acompanham as manifestações da ECT estão a CI/DGCM/DECAM – 9.696/2005, a CI/DINSP – 05.0219.1818/2005, a Nota Jurídica/DEJUR/DCOR – 1113/2005 e o Ofício/DINSP – 05.0141.0008/2005.

Das Folhas 2 e 3 da Nota Jurídica/DEJUR/DCOR – 1113/2005 de 13 de outubro de 2005 transcrevemos o seguinte:

| |
|---------------------|
| RQS nº 03/2005 - CN |
| CPMI CORREIOS |
| Fís: 0138 |
| Doc: 3798 |

“ Do relatório final da Comissão de Sindicância destacam-se as seguintes conclusões em relação ao SR. Julio Imoto:

a)... no tocante ao pedido de donativos de campanha política a favor do Deputado José Chaves, feito por e-mail transmitido a partir de seu computador de trabalho na DIOPE para o Sr. Haroldo, afirmou em seu termo de declarações à sindicância que fez mesmo tal pedido, embora afirmasse não se lembrar a mando de que ...;

b)...Julio Imoto agiu em desacordo com as normas internas da Empresa, fazendo-se valer de sua posição no quadro de funcionários da estatal com claro objetivo de obter para si ou para outrem indevida vantagem econômica, utilizando o nome da ECT, suas instalações e equipamentos para promover atividade de natureza política...;

c)...Quanto a possível cobrança de propina para saldar compromissos com o PTB, denunciado pelo representante da Precision à ECT em matéria publicada pelo jornal O Globo, nada se comprovou..., e

d) Dever(SIC) o empregado devolver meia diária que foi recebida indevidamente.

E ao final faz a seguinte consulta a este departamento:

...constatou-se também, a morosidade por parte das áreas gestoras dos contratos objetos de análise desta sindicância na aplicação de penalidades contratuais, permitindo passivamente, por longos períodos, o descumprimento por parte da Precision das suas obrigações junto aos Correios, pelo que sugerimos a análise da área jurídica quanto à possibilidade de instauração de procedimento administrativo próprio, para avaliar a gestão administrativa e operacional dos contratos, com vistas a apurar responsabilidades por tais irregularidades.

Consta ainda do processo a CI/DAREC – 3640/2005, que informa a devolução da meia diária percebida indevidamente.

Tendo em vista os limites da consulta formulada estes são os fatos que merecem ser destacados.

É o relatório”

Da folha 7 transcrevemos a conclusão da Nota Jurídica/DEJUR/DCOR – 1113/2005 de 13 de outubro de 2005:

“3. CONCLUSÃO

Em resposta à consulta formulada, que a rigor dispensaria consulta jurídica, conclui-se que a instauração de procedimento de apuração é possível e constitui obrigação do administrador, exceto quando a imputação evidentemente não constituir ilícito algum. E que, em relação à solicitação ou pedido de donativos para campanha política feita pelo ex-empregado Julio Imoto, é necessário o encaminhamento de cópia do presente processo ao Ministério Público Federal para adoção das medidas que concluir como necessárias.

É o parecer que submeto à consideração superior.”

Em 19 de outubro de 2005 por meio da CI/DINSP – 05.0219-1818/2005 foi proposto a reabertura dos autos do Processo/DINSP – 05.0141/2005, mediante a

05.0141/2005
CPMI - CORREIOS

Fls: 0139

3798

Doc:

*instauração de uma nova **Sindicância Sumária**, de caráter complementar, a partir de 20.10.2005, com o objetivo específico de avaliar a gestão administrativa e operacional dos contratos celebrados com a empresa **PRECISION**, com ênfase nos indícios de **morosidade**, por parte da área gestora desses contratos, no que tange à aplicação de **penalidades contratuais**. Esses indícios foram identificados por ocasião dos trabalhos regulamentares da sindicância sumária anterior. A proposta foi autorizada pelo Presidente da ECT.*

ANÁLISE SFC:

Acolhemos a manifestação da ECT uma vez que estão sendo tomadas as devidas providências com a finalidade de apurar a responsabilidade pela morosidade na aplicação de penalidades contratuais.

Recomendação

1. Informar a esta Controladoria – Geral da União os resultados obtidos na Sindicância Sumária instaurada em 20 de outubro de 2005.

2. Considerar nas apurações em curso, uma visita do DINSP às instalações da empresa PRECISION para verificar se a mesma possui capacidade técnica/operacional para o fornecimento dos produtos objeto do Pregão em análise, com vistas a orientar adequadamente a decisão da comissão sindicante e dos dirigentes da ECT, apresentando o resultado das apurações, itens 1 e 2, no prazo de 60 dias.

3.2.2 Superestimativa do valor de referência.

Constatamos que a ECT superdimensionou o valor de referência para a contratação do objeto em tela.

A documentação apresentada chama a atenção para o valor de referência, R\$ 7.914.000,00, que o DECAM encaminhou à CPL/AC, baseado no parecer técnico DECAR-0382/2002.

É agravante que a origem deste pregão foi a revogação do Pregão 069/2002, cuja proposta vencedora ofertou à Administração o preço de R\$ 4.092.000,00. Para aquela contratação (Pregão 069/2002), a licitante vencedora solicitou um reequilíbrio da ordem de 31% (trinta e um por cento), pois sua proposta, cuja validade era de 60 (sessenta), dias expirou. Esse reequilíbrio elevaria o valor a ser contratado para R\$ 5.360.520,00.

Observa-se, daí, que a ECT poderia ter utilizado como valor de referência para o Pregão 105/2003 um valor da ordem de R\$ 5.000.000,00 e não um valor aproximadamente 45% (quarenta e cinco por cento) acima do último preço a ser considerado (Pregão 069/2002).

Verificamos, ainda, que o valor de referência, R\$ 7.914.000,00, estava 112% (cento e doze por cento) a maior que o valor ofertado na proposta vencedora, R\$ 3.735.600,00. Isto implica que a metodologia de cálculo utilizada pela ECT não corresponde à realidade de mercado. O valor de referência superavaliado, via de regra, traz prejuízos à Empresa.

| |
|---------------------|
| RQS nº 03/2005 - CN |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: 0140 |
| 3798 |
| Doc: |

Valor de referência: R\$ 7.914.000,00.
 Valor contratado: R\$ 3.735.600,00.
 Valor da segunda colocada: R\$ 4.776.000,00.

RESPOSTA DA ECT À SOLICITAÇÃO DE AUDITORIA Nº 164.023-41 :

B- Resposta à Solicitação de Auditoria nº. 164.023-41, de 22.08.2005:

Como se pode observar pelo quadro abaixo, a discrepância de preços obtidos no Pregão 105/03, em relação à pesquisa de mercado realizada em maio/2003, deveu-se à ampliação do mercado, que se encontrava bastante competitivo em 2003, ao domínio da tecnologia utilizada para a fabricação das caixetas pelos fabricantes e aos custos de produção que se encontravam, nesse período, bastante diluídos.

EMPRESAS QUE RESPONDERAM A PESQUISA DE MERCADO – MAIO/2003

CAIXETA PLÁSTICA – COM TAMPA E PORTA-ETIQUETAS – CTA - 05

| EMPRESAS | QUANTIDADE | | PREÇO UNITÁRIO (R\$) | |
|---|------------|--------|----------------------|--------------|
| | DR/SP | DR/RJ | DR/SP | DR/RJ |
| DESK PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA | 60.000 | 60.000 | 23,50 | 24,91 |
| MARFINITE PROD. SINTÉTICOS LTDA | | | 24,77 | 24,77 |
| PLÁSTICOS NOVEL DO PARANÁ S/A | | | 29,00 | 30,30 |
| UTZ DO BRASIL | | | 23,95 | 23,95 |
| ALL IMPLASTIC IND. E COMÉRCIO LTDA | | | 40,00 | 40,00 |
| VALOR ÚLTIMA AQUISIÇÃO ATUALIZADA (R\$) | | | 30,97 | 30,97 |
| MÉDIA (R\$) | | | 28,70 | 29,15 |

CAIXETA PLÁSTICA COM TAMPA E PORTA-ETIQUETAS – CTA - 06

| EMPRESAS | QUANTIDADE | | PREÇO UNITÁRIO (R\$) | |
|---|------------|--------|----------------------|--------------|
| | DR/SP | DR/RJ | DR/SP | DR/RJ |
| DESK PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA | 60.000 | 60.000 | 28,20 | 30,00 |
| MARFINITE PROD. SINTÉTICOS LTDA | | | 34,55 | 34,55 |
| PLÁSTICOS NOVEL DO PARANÁ S/A | | | 40,00 | 42,00 |
| UTZ DO BRASIL | | | 29,75 | 29,75 |
| ALL IMPLASTIC IND. E COMÉRCIO LTDA | | | 50,00 | 50,00 |
| VALOR ÚLTIMA AQUISIÇÃO ATUALIZADA (R\$) | | | 37,74 | 37,74 |
| MÉDIA (R\$) | | | 36,71 | 37,34 |

Importante, salientar que para composição da média foram utilizados os preços obtidos na pesquisa de mercado e os praticados na última contratação atualizados pela variação do IPA no período de JAN/2002 a JUL/2003 (42%). Nos preços foram considerados os custos relativos à tampa e ao porta-etiqueta.

Participaram do certame, 14 empresas, embora a empresa PRECISION tenha sagrado vencedora do certame com o preço total de R\$ 3.725.600,00, a mesma não cumpriu com as obrigações contratuais, inclusive nem apresentou o protótipo, conforme já relatado na resposta da ECT referente ao questionamento nº. 6, apesar da ECT ter envidado esforços para o cumprimento do contrato, tendo em vista que a proposta era *aparentemente* vantajosa para a ECT.

Nesse contexto, cabe frisar que se a empresa PRECISION tivesse cumprido com as obrigações contratuais, certamente a proposta seria a mais vantajosa para a ECT. Entretanto, a realidade demonstrou o contrário, ou seja, a empresa PRECISION apresentou a menor proposta que não se evidenciou *a melhor para a ECT*.

Dessa forma, de toda sorte, não há parâmetros para afirmar que houve superdimensionamento do valor de referência.

Não fosse isso, também há que se registrar que é de senso comum, que o Pregão traz inúmeras vantagens, como transparência, agilidade, desburocratização, simplicidade, aumento no número de fornecedores e incremento da competição. Mas a mais importante é a redução de custos, que além de trazer benefícios para a Administração Pública e para as empresas privadas, também é muito importante para a sociedade em geral, que passa a ter um maior controle sobre as contratações e administração do dinheiro público.

Portanto, diante de todo o exposto, o que houve não foi um superdimensionamento do valor de referência, como concluiu a auditoria.

ANÁLISE SFC:

Confirmamos que o valor de referência para a contratação do objeto em tela mostrou-se superdimensionado se comparado com o valor contratado, pois em resposta a nossa solicitação de auditoria nº. 164.023-41 a ECT não trouxe fato novo que pudesse elidir nossa constatação.

MANIFESTAÇÕES DA ECT:

“Conforme já demonstrado na resposta à solicitação de auditoria nº 164.023-41, o preço de referência foi extraído da pesquisa de mercado realizada com 05 empresas e preço da última contratação atualizado.

A sugestão realizada pela auditoria da ordem de R\$ 5.000.000,00 (a proposta do Pregão 069/2002 acrescido de 31%) é, simplesmente um critério levado a esmo, sem levar em consideração às alterações do mercado em face do tempo decorrido:

- Pregão 069/2002: 25/09/2002
- Pesquisa: maio/2003 + atualização: julho/2003
- Pregão 105/2003: 28/11/2003

Assim, o preço estimado, foi definido dentro da metodologia básica para este fim.

| |
|-----------------|
| RQS nº 03/2005 |
| CPMI - CORREIOS |
| Fls: 014218 |
| 3798 |
| Doc: _____ |

Por outro lado, como é senso comum na administração pública, uma coisa é o preço estimado pelo mercado, quando da pesquisa de preço, outra é o preço cotado quando da licitação.

Há uma realidade conhecida em toda a administração pública: os processos de coleta de preço pré-licitatório nem sempre espelham a realidade efetiva do mercado. Quando da pesquisa o fornecedor está descompromissado com o preço, não raro, tomando como favor informar uma cifra qualquer.

Adicionado a isto, some-se a toda evidência, a obtenção de preços vantajosos, por meio do Pregão.

Assim sendo, essa conclusão de superestimativa de preços de referência parece-nos totalmente equivocada e precipitada, porque foi adotada a metodologia básica para a estimativa, ou seja – a pesquisa com o mercado fornecedor, em conjunto com o último preço efetivamente praticado, devidamente atualizado.

Neste contexto, data vênua, não há como se concluir que os preços de referência foram superestimados.”

ANÁLISE SFC:

Discordamos da alegação da ECT que a sugestão realizada pela equipe de auditoria da ordem de R\$ 5.000.000,00 seja, simplesmente, um critério levado a esmo, pois este valor ficou muito mais próximo do contratado do que o valor de referência obtido.

As outras alegações não trouxeram fatos novos que pudessem elidir nossa constatação.

Recomendação

1. Definir uma metodologia de obtenção de valor de referência que corresponda à realidade do mercado.

3.3 Pregão nº. 0069/2002 - Revogado

Objeto

Aquisição de caixetas plásticas com tampas e portas-etiquetas, sendo 120.000 CTA-05 e 120.000 CTA-06.

Motivação para a aquisição

Aquisição de caixetas plásticas para suprimento das demandas apontadas para o período de 2002, cuja percepção será agravada com a entrada em funcionamento dos “sites” mecanizados e as operações de final de ano. A entrega deverá ser feita nas DRs RJ e SPM.

Essa solicitação de aquisição foi feita pelo DECAR e foi encaminhada pelo Diretor de Administração, Sr. Cláudio Melo Colaço, ao Presidente da ECT, Sr. Hassan Gebrim, que a aprovou.

| | |
|-----------------|----|
| RQS nº 03/2005 | 19 |
| CPMI - CORREIOS | |
| Fis: 0143 | |
| 3798 | |
| Doc: | |

Valor total de referência

R\$ 5.806.800,00 (CTA-05: 120.000 X R\$ 21,81 = R\$ 2.617.200,00 e CTA-06: 120.000 X R\$ 26,58 = R\$ 3.189.600,00). O preço de referência foi baseado nos preços praticados na última aquisição – 29/11/2001.

Empresa Vencedora

Não houve, porque a licitação foi revogada.

Da análise efetuada, destacam-se as seguintes constatações:**3.3.1 Não contratação da empresa All Implastic, apesar da existência de pareceres da pregoeira e do Departamento Jurídico favoráveis a essa contratação.**

A ECT não contratou com a empresa adjudicada All Implastic Ind. e Com. Ltda., vencedora do processo licitatório.

Apesar da pregoeira declarar como vencedora do Pregão 069/2002 a empresa All Implastic Ind. E Com.ltda., com preço unitário para CTA 05 de R\$ 15,70 e total de R\$ 1.884.000,00; com preço unitário para CTA 06 de R\$ 18,40 e total de R\$ 2.208.000,00, essa empresa não foi contratada para fornecer os objetos que lhe foram adjudicados.

a.1) Primeiramente para procurar justificar tal ato a Pregoeira faz a seguinte consulta ao Departamento Jurídico - DEJUR:

A Pregoeira encaminha em 05/03/2003 a seguinte correspondência ao Chefe do DEJUR, fls. 455 a 460: “De acordo com o subitem 5.1., alíneas f-2 e f-1, foram classificadas e autorizadas a dar lances as empresas PLÁSTICOS NÓVEL, ALL IMPLASTIC e DESK MOVEIS, para o item 01 e ALL IMPLASTIC, PLÁSTICOS NOVEL e GEORG UTZ para o item 02, respectivamente.

A empresa ALL IMPLASTIC se sagrou vencedora de ambos os itens com os preços unitários finais de R\$ 15,70 e R\$ 18,40, respectivamente. O pregoeiro declarou a empresa vencedora e passou-se a conferência da documentação de habilitação, a qual foi habilitada e na seqüência o Pregoeiro adjudicou o objeto dos referidos itens à empresa ALL IMPLASTIC.

As empresas PLÁSTICOS NOVEL, GEORG UTZ e DESK MÓVEIS ESCOLARES não concordaram com a decisão proferida pelo Pregoeiro e sinalizaram em Ata a intenção de recorrer da decisão, apontando várias falhas na documentação de habilitação da empresa ALL IMPLASTIC. Os memoriais dos recursos apontados pelas aludidas empresas foram apresentados dentro do prazo legal e após vencidas todas as etapas legais de julgamento, foram considerados improcedentes e indeferidos pela Autoridade Superior, conforme Relatório/CPL/AC-002/2003 e Nota Jurídica/DEJUR/DJRAD-018/2003, constantes dos autos do processo.

O resultado do julgamento desses recursos foi comunicado a todas as empresas envolvidas, e especificamente, no tocante a empresa ALL IMPLASTIC, adjudicada no Pregão para os dois itens, foi solicitado revalidação da proposta no sentido de dar prosseguimento à licitação, com a homologação do processo.

A referida empresa, após uma avaliação dos custos da matéria-prima e a variação cambial observada desde a realização da Sessão de Abertura do Pregão, condicionou a revalidação



de sua proposta mediante um reajuste da ordem de 30%, de forma a cobrir exclusivamente as alterações de preços da matéria-prima.

Assim, o preço da Caixa Plástica modelo CTA-05 passaria de R\$ 15,70 para R\$ 20,45 e o da Caixa Plástica CTA-06, passaria de R\$ 18,40 para R\$ 24,14.

Segundo a empresa ALL IMPLASTIC a interposição de recursos retardou o andamento do processo em mais de 100 dias, levando com isto o vencimento da proposta, cuja validade, na forma do §3º do art. 64, da Lei 8.666/93, é de 60 (sessenta) dias, tendo se expirado em 24/11/2002. Para respaldar a solicitação de alteração contratual, no caso de sobrevierem fatos imprevisíveis e previsíveis, que possam prejudicar a execução de um contrato.

De acordo com a Licitante, com o advento da Lei nº. 9.069/95, originária da Medida Provisória nº. 542/94 e reedições subsequentes, dispondo sobre o Plano Real, o Sistema Monetário Nacional e estabelecendo regras para emissão de REAL e conversão das obrigações para REAL, mais especificamente com base no art. 28 e §§ 1º e 5º, a ECT poderá corrigir os preços das caixetas, objeto da licitação, **com periodicidade inferior a 1 (um) ano.**

Tendo em vista a condição imposta pela empresa ALL IMPLASTIC, a CPL/AC consultou as licitantes remanescente na ordem de classificação, se concordariam em revalidar as propostas, mantendo os preços dos últimos lances, bem como todas demais condições. Primeiramente foram feitas consultas às firmas PLÁSTICOS NÓVEL e GEORG UTZ, para os itens 01 e 02, respectivamente, e depois à firma DESK MÓVEIS para o item 01, tendo todas elas negado à nossa solicitação, argumentando o aumento da matéria-prima.

Diante do exposto, considerando a grande necessidade em que a ECT carece deste material e que, mesmo com a alteração dos preços pleiteado, entendemos que os mesmos encontram-se dentro da realidade de mercado, sendo oportuno, caso não haja óbice legal, a concretização da licitação, com a homologação do objeto à firma ALL IMPLASTIC INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA., pelo que solicitamos, dentro da brevidade possível, o parecer desse órgão, visando o desfecho do referido processo.

a.2) O Departamento Jurídico - DEJUR emite o seguinte parecer a respeito da consulta:

O Departamento Jurídico – DEJUR, às fls. 497 a 503, emitiu PARECER DEJUR/DJRAD-058/2003, o qual transcrevemos a seguir:

“Senhora Chefe do Departamento Jurídico,

Por intermédio da C/CPL/AC-0150/2003, a CPL solicita manifestação deste Departamento Jurídico –DEJUR, sobre a possibilidade legal de efetuar-se reequilíbrio econômico-financeiro da proposta antes de efetivamente convolar-se a contratação, aduzindo em síntese, o seguinte:

1 – Que fora deflagrada pela CPL a licitação na modalidade de Pregão, tipo menor preço, visando à compra de caixetas plásticas com tampa. O edital foi retirado por 19 (dezenove) empresas e a Sessão de Abertura contou com a participação de 10 (dez) licitantes.

2 – Que a empresa ALL IMPLASTIC se sagrou vencedora nos itens 01 e 02 com preços unitários finais de R\$ 15,70 e R\$ 18,40, respectivamente. O Pregoeiro, após a conferência da documentação de habilitação, adjudicou o objeto dos referidos itens à empresa ALL IMPLASTIC.

3 – As empresas PLÁSTICOS NÓVEL, GEORG UTZ e DESK MÓVEIS ESCOLARES discordaram da decisão proferida pelo Pregoeiro e interpuseram recurso dentro do prazo legal.

PROCS nº 03/2005
CPLMI - CORREIOS
Fls: 0145
3798
Doc:

Após vencidas todas as etapas legais de julgamento, os recursos foram considerados improcedentes e indeferidos pela Autoridade Superior, conforme Relatório/CPL/AC-002/2003 e Nota Jurídica/DEJUR/DHRAD-018/2003.

4 – Em seguida o resultado do julgamento dos recursos foi comunicado a todas as empresas envolvidas, sendo solicitado que a empresa ALL IMPLASTIC, vencedora do certame, revalidasse sua proposta visando dar prosseguimento à licitação, com a homologação do processo.

5- A referida empresa, após uma avaliação dos custos da matéria-prima e da variação cambial, observada desde a realização da Sessão de Abertura do Pregão, **condicionou a revalidação de sua proposta a um reajuste de 30%, de forma a cobrir exclusivamente as alterações de preços da matéria-prima.**

6- Segundo a empresa ALL IMPLASTIC a interposição de recursos retardou o andamento do processo em mais de 100 dias, ocorrendo o vencimento da proposta, cuja validade era de 60 (sessenta) dias, tendo expirado em 24/11/2002.

7 – Diante da condição imposta pela empresa vencedora do certame (ALL IMPLASTIC), a CPL/AC consultou os licitantes remanescentes, na ordem de classificação, **sobre a possibilidade de revalidarem suas propostas. Todos negaram à solicitação da CPL/AC, alegando o aumento da matéria-prima.**

8 – Para finalizar a CI/CPL/AC-0150/2003, a CPL informa sobre a necessidade deste material e que **“mesmo com a alteração dos preços pleiteada, entende que os mesmos encontram-se dentro da realidade de mercado, sendo oportuno, caso não haja óbice legal, a concretização da licitação, com a homologação do objeto à firma ALL IMPLASTIC INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA”.**

Em 9 de abril de 2003, o Departamento Jurídico enviou à CPL a CI/DEJUR/DJRAD-401/2003, solicitando que em razão da atual queda do dólar e visando uma análise mais percuciente sobre a matéria fosse realizada uma pesquisa de mercado a fim de se verificar a real variação dos preços dos insumos envolvidos na contratação, decorrente de fato superveniente à apresentação da proposta.

Em resposta à solicitação supracitada, no dia 16 de junho de 2003, a CPL encaminhou a este DEJUR a CI/CPL/AC-0536/2003, relatando in verbis:

“Submetemos o assunto ao DECAM que efetuou a cotação de preço por meio de pesquisa de mercado, obtendo preços acima do pleiteado pela licitante vencedora do PG-069/2002 – All Implastic.

Assim, para melhor entendimento da situação, resumimos os preços na tabela abaixo:

| Empresa | Preço estimado ago/02 | Melhor lance set/02 | Preço ajustado fev/03 | Preço pesquisa Jun/03 |
|---------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
| All Implastic | | | | |
| Item 01 | 21,82 | 15,70 | 20,45 | 23,50(*) |
| Item 02 | 26,58 | 18,40 | 24,14 | 28,20(*) |

(*) menor preço obtido na pesquisa realizada pelo DECAM

Em face disso, verifica-se que a despeito do dólar ter diminuído, os preços aumentaram. Mesmo assim, entendemos que abrir precedentes para ESSE caso específico contraria o dispositivo legal que tanto a Lei de Licitações como o Decreto do Pregão, a referência de reequilíbrio de preços se dá após a assinatura do Contrato, entretanto, aguardamos orientações desse DEJUR.”

Diante dos fatos, apresentamos algumas ponderações:

Missão da SFC: “Zelar pela boa e regular aplicação dos recursos públicos.”

| |
|-----------------|
| RQS nº 031/2005 |
| CPMI - CORBEIOS |
| Fls: 0146 |
| 3798 |
| Doc: |

“A matriz do contrato é o edital, que define as condições do futuro negócio e a proposta vencedora. Portanto, o contrato administrativo é a fusão de duas coisas ou vontades: a da Administração, que se expressa no edital, e a do particular, que se materializa nos termos da proposta” (Renato Geraldo Mendes – Zênite)

O edital, entre outras coisas, tem a função de definir os encargos do particular ou as obrigações daquele que firmará com o Poder Público a relação contratual. A proposta do vencedor, por sua vez, tem a finalidade de fixar a retribuição financeira que o particular pretende auferir da Administração, em razão das obrigações que assume”. (Renato Geraldo Mendes – Zênite)

Os encargos são definidos com a publicação do edital, enquanto que, a retribuição é efetivada com a apresentação das diversas propostas.

Assim temos a formação da equação econômico-financeira que seria a equivalência financeira existente entre encargos e retribuição.

Marçal Justen Filho, em sua obra famosa *COMENTÁRIOS À LEI DE LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS*, pondera: “A equação econômico-financeira se delinea a partir da elaboração do ato convocatório. Porém, a equação se firma no instante em que a proposta é apresentada. Aceita a proposta pela Administração, está consagrada a equação econômico-financeira dela constante. A partir de então, essa equação está protegida e assegurada pelo direito”.

Constituída a referida equação econômico-financeira, esta deve ser mantida durante toda a execução do contrato. Desta forma, se ocorrer aumento dos encargos do contratado a retribuição deverá ser majorada na mesma proporção. No entanto se os encargos forem reduzidos, também a retribuição será recomposta.

Portanto, a reequilíbrio do contrato impõe-se sempre que houver desequilíbrio na equação econômico-financeira, expressada pela equivalência entre encargos e a retribuição da Administração, inicialmente fixados.

Da análise realizada, passamos a tecer nossas considerações:

Primeiramente, com o fito de solucionarmos a questão posta, cabe-nos definir reajuste e reequilíbrio.

O **reajuste** nada mais é do que o realinhamento do valor contratual, tomando-se como base índices previamente fixados ou outra forma que for conveniente para a Administração, conforme previsto no inciso X, do artigo 40 da Lei n.º 8.666/93.

A Lei 10.192/2001 impõe que o reajuste somente poderá ocorrer após um ano da data limite para a apresentação da proposta ou do orçamento a que esta se referir.

Vale lembrar que é imprescindível que haja preequilíbrio no instrumento convocatório e no contrato respectivo, indicando o índice a ser oportunamente utilizado, devendo este ser escolhido pela Administração entre os vários indicadores de preços existentes.

De acordo com o art. 65, inciso II, “d” da Lei de Licitações e Contratos da Administração Pública o **reequilíbrio contratual** é o meio pelo qual as partes de comum acordo promovem uma alteração contratual para restabelecer a relação pactuada inicialmente entre os encargos do contratado e a retribuição da Administração visando a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro inicial do contrato em razão de fato imprevisível, ou **previsível, mas de consequências incalculáveis**, retardador ou impeditivo da execução do ajustado, ou ainda, em caso de força maior ou fato do príncipe, configurando álea econômica extraordinária e extracontratual.

O parágrafo 5º do mesmo dispositivo legal aponta, também, como motivos ensejadores do **reequilíbrio contratual, quaisquer tributos ou encargos legais criados, alterados ou extintos, bem como a superveniência de disposições legais, quando ocorridas após a data da apresentação da proposta, de comprovada repercussão nos preços contratados.**

Assim, entendemos que o reequilíbrio, em razão dos fatores legalmente previstos, pode ocorrer a qualquer tempo, independentemente do lapso temporal fixado para o reajuste.

Ora, havendo prova documental capaz de demonstrar que, após a elaboração da proposta, ocorreram circunstância que retiraram a proporcionalidade entre a execução do objeto pelo contratado e o pagamento por parte do contratante, causando desequilíbrio da equação econômico-financeira do contrato, a Administração deverá conceder o reequilíbrio de preços.

Sobre este aspecto, vale transcrever a conclusão dos autores Antônio Araldo Ferraz Dal Pozzo e Pedro Paulo de Rezende Porto Filho, in Doutrina/Parecer/Comentários-37/83/JAN/2001, publicado pela Zênite Consultoria, verbis:

“Em conclusão, temos, assim, no nosso sistema pátrio, duas formas distintas de garantir a manutenção do equilíbrio econômico do contrato: a) o reajuste de preços, decorrente do próprio instrumento contratual ou de lei específica, decorrendo, portanto de causas previsíveis e previstas; e a b) recomposição ou reequilíbrio dos preços, oriunda de eventos imprevisíveis, ou de eventos previsíveis, mas de consequência imprevisíveis, ambos posteriores à celebração do contrato, ou, então, de interferências imprevistas, anteriores ao ajuste, cuja onerosidade, configurando álea econômica extraordinária ou extracontratual, retarde ou impeça a execução do objeto contratado, nas mesmas bases econômicas da proposta feita e aceita pela Administração”. (grifo nosso)

O Mestre Marçal Justen Filho afirma que: “A recomposição do equilíbrio econômico-financeiro deve ter em vista a data em que se aperfeiçoou a equação. Trata-se da data em que a proposta é apresentada à Administração Pública. Não há nem pode haver prazo mínimo para a concessão do reajuste ou da recomposição de preços”.

Marçal Justen Filho, em sua obra COMENTÁRIOS À LEI DE LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS, pontifica: “...A Administração tem o dever de ampliar a remuneração devida ao particular proporcionalmente à majoração dos encargos verificada. Deve-se restaurar a situação originária, de modo que o particular não arque com encargos mas onerosos e perceba a remuneração originalmente prevista. Ampliados os encargos, deve-se ampliar proporcionalmente a remuneração. A regra foi expressamente consagrada no art. 58 § 2º, a proposto de modificação unilateral do contrato, mas aplica a qualquer evento que afete a equação econômico-financeira”. (grifei)

Ressaltamos que o reequilíbrio deverá ser concedido, se devido, nas proporções necessárias a reequilibrar o contrato.

No que tange a possibilidade de se promover alteração, anteriormente ao momento da assinatura do contrato, Adilson Abreu Dallari aduz: “A pergunta que cabe fazer é a seguinte: e se a necessidade de alteração for motivada por algo ocorrido durante o curso da licitação? Contrata-se aquilo que estava na minuta do contrato e/ou do projeto básico, para, em seguida, promover-se a alteração do contrato? Ou pode-se contratar já, diretamente, de acordo com a alteração necessária?”

A resposta é dada pelo mais simples e elementar bom-senso: desde que não se altere (modificando completamente) o objeto do contrato, as adaptações devem ser feitas de imediato, mantidas as condições da proposta vencedora, com as decorrentes e correspondentes alterações.

Em resumo, não se pode licitar uma coisa e contratar outra coisa diferente, mas nada impede que o contrato se refira à mesma coisa licitada, mas com as alterações ou adaptações destinadas à plena satisfação do interesse público.

O mesmo se diga em relação à parte econômica. Muitas vezes uma licitação demora muito tempo (em razão, por exemplo, de recursos administrativos e/ou judiciais). O decurso de tempo leva à necessidade de se proceder a uma correção monetária, à adaptação da expressão numérica do preço.

(...)

| |
|-----------------|
| RQS nº 03/2005 |
| CPMI - CORREIOS |
| 24 |
| FIS: _____ |
| 0148 |
| Do 798 |

O que realmente interessa é manter a **equivalência das obrigações**, a essência do contrato licitado, nada impedindo que à proposta havida como a mais vantajosa se agreguem fatores destinados a manter essa situação ou aumentar as vantagens para o Poder Público.

Vê-se, portanto, que somente por preconceito, hipocrisia, má-fé ou insensatez o contrato firmado depois de longa data terá de ser redigido nos exatos termos literais (não substanciais) da minuta ou da proposta, para, em seguida, ser alterado mediante aditamento” (grifos nossos)

A questão reside no fato de que entre a data da proposta e a finalização dos demais atos dentro do certame licitatório que levaria à contratação, intercalou-se o evento elevação dos custos da matéria-prima e a variação cambial (visto que o produto é derivado do petróleo), diretamente vinculados à prestação do serviço, tornando o preço cotado desequilibrado.

Se, de outro modo, o seu aparecimento tivesse ocorrido logo depois de celebrado o contrato, o mesmo evento seria tratado factivamente, ou seja, demandaria regularmente a adoção do reequilíbrio econômico-financeiro da proposta econômica.

Sobre esta questão, ressaltamos o ponto de vista do **Dr. Jorge Ulisses Jacoby Fernandes**, in Doutrina/Parecer/Comentários-646/102/AGO/2002, publicado pela Consultoria Zênite, Verbis: “O marco inicial que deva ser considerado pela Administração Pública brasileira para conceder o reequilíbrio econômico-financeiro deve ser o **da proposta**.”

Não há dúvida de que o Brasil assentou, em nível constitucional o **reequilíbrio econômico-financeiro do contrato tendo por marco a quo o tempo da proposta**, ou numa forma elíptica: **garantiu o equilíbrio econômico-financeiro da proposta, para o primeiro reajuste ou reequilíbrio”** (grifo nosso)

Sobre o fato em epígrafe, o Departamento Jurídico já manifestou o seu posicionamento por meio da **NOTA TÉCNICA/DEJUR/DJRAD-439/2001**, senão vejamos:

“Note-se que não há contrato, mas, apenas, o salutar desejo da ECT de salvar dispendioso procedimento licitatório que percorreu regularmente todas as suas fases chegando ao seu cume apto a gerar todos os efeitos dele decorrente, materializável por via da contratação. A meu ver não pode obstar a celebração do contrato com aquele que ofereceu melhores condições traduzidas em vantagens para a ECT, porque nenhum outro concorreu de algum modo para a agravada situação.

Demonstrada que não há reajuste de preços mas a simples recomposição da equação para tornar exequível a prestação do serviço de acordo com o que foi inicialmente cotado, parece-me que, por inexistir impedimento legal, o fato caracteriza conduta de mera discricionariedade do Contratante.

(...)

Além do mais a lei faculta a Administração o poder de convocar os licitantes remanescentes, observada a ordem de classificação, quando o adjudicatário decair da contratação. Como já dito anteriormente a CPL/AC consultou os licitantes remanescente, na ordem de classificação, sobre a possibilidade de revalidarem suas propostas. Todos negaram à solicitação da CPL/AC, alegando o aumento da matéria-prima.

Desse modo, fica patente que o reequilíbrio da proposta, para mais ou para menos, deve guardar estreita relação com uma situação fática assentada na criação, alteração ou extinção de tributos ou encargos legais ou na superposição de fatos após a data da apresentação da proposta, de comprovada repercussão nos preços contratado, conjugadas com aquelas situações de que dispõe o art. 65 “II, “d”, da Lei nº. 8.666/93, não se confundindo com situações mercadológicas previsíveis.

Assim, na situação em tela, tendo sido convocado o vencedor da licitação para contratar com a Administração, esse poderá vir a pleitear o reequilíbrio dos preços já nesse momento. Contudo, deve a Administração se pautar na realidade dos preços de mercado para que o reequilíbrio seja concedido na devida proporção para restabelecer o equilíbrio econômico-financeiro do contrato nos termos daquilo que for alegado e comprovado pelo particular.



Deste modo, a Administração na pode simplesmente aplicar o percentual requerido sobre o valor da proposta. É condição indispensável que o acréscimo solicitado seja comprovado pelo particular, sendo recomendável, ainda, a realização de uma pesquisa de mercado a fim de se verificar a real variação dos preços dos insumos envolvidos na contratação decorrente de fato superveniente à apresentação da proposta.

Assim, não deve o administrador conceder o reequilíbrio confiando, apenas, nos dados apresentados pelo vencedor ou contratado. Ao contrário, impõe-se-lhe o dever de verificar, item por item, a compatibilidade e veracidade da informação apresentada.

Por força da lei, houve a inversão da presunção de legitimidade dos atos praticados pelo administrador público em matéria de contratos. Cabe-lhe demonstrar a legalidade e regularidade dos atos que pratica e esta demonstração deve constar do processo.

Como podemos perceber, as condições acima referidas foram satisfeitas, ou seja, o acréscimo solicitado foi devidamente comprovado pelo particular, bem como a pesquisa de mercado foi realizada, chegando-se à conclusão que a despeito do dólar ter diminuído, os preços efetivamente aumentaram.

*Diante do exposto, conclui-se que de forma **EXCEPCIONALÍSSIMA** poderá a Administração conceder o reequilíbrio do preço da proposta do licitante vencedor, visto ter sido devidamente comprovada a ocorrência de fato superveniente à apresentação da proposta. Essa providência se adequa à garantia da manutenção da proposta mais vantajosa para a ECT, devendo ser implementada, por não causar ofensa ao ordenamento jurídico pertinente, inclusive tendo em vista também que, na hipótese de revogação de tais procedimentos com relicitação, os novos preços obviamente estarão mais elevados, portanto sem nenhuma vantagem de ordem econômico-financeira para a Administração."*

RESPOSTA DA ECT À SOLICITAÇÃO DE AUDITORIA Nº 164.023-41 :

A- Resposta à Solicitação de Auditoria nº. 164.023-41, de 22.08.2005:

Ultrapassada a fase de recursos, a proposta da empresa vencedora *ALL IMPLASTIC*, encontrava-se vencida. A Pregoeira solicitou revalidação.

A referida empresa, após uma avaliação dos custos da matéria-prima e a variação cambial observada desde a realização da Sessão de Abertura do Pregão, condicionou a revalidação de sua proposta mediante um reajuste da ordem de 30%, de forma a cobrir exclusivamente as alterações de preços da matéria-prima.

O aumento solicitado consta do quadro a seguir:

| TIPO | PREÇO INICIAL | PREÇO FINAL PROPOSTO | DIFERENÇA EM % |
|--------|---------------|----------------------|----------------|
| CTA-05 | 15,70 | 20,45 | + 30,25 % |
| CTA-06 | 18,40 | 24,14 | + 31,19 % |

A Pregoeira, procedendo na forma regrada pela ECT, convocou as demais licitantes, na ordem de classificação, para realizarem o objeto nas mesmas condições do primeiro colocado. Todas as empresas declinaram.



A Pregoeira avaliando a oportunidade e conveniência (considerando a necessidade e os preços de mercado) entendeu pertinente a adjudicação. Entretanto, por não ser a regra da ECT (reequilíbrio econômico-financeiro antes do contrato assinado), remeteu à análise jurídica.

Avaliando a questão jurídica, por meio do **PARECER DEJUR/DJRAD-058/2003**, conclui o DEJUR, *verbis*:

“Diante do exposto, conclui-se que deforma EXCEPCIONALÍSSIMA poderá a Administração conceder o reequilíbrio do preço da proposta do licitante vencedor, visto ter sido devidamente comprovada a ocorrência de fato superveniente à apresentação da proposta. Essa providência se adequa à garantia da manutenção da proposta mais vantajosa para a ECT, devendo ser implementada, por não causar ofensa ao ordenamento jurídico pertinente, inclusive tendo em vista também que, na hipótese de revogação de tais procedimentos com relicitação, os novos preços obviamente estarão mais elevados, portanto sem nenhuma vantagem de ordem econômico-financeira para a Administração.”

Diante da posição do DEJUR, tendo em vista que tal situação seria excepcional na ECT, a Pregoeira solicitou a posição do Diretor de Administração à época.

O Diretor de Administração, diante da excepcionalidade do caso na ECT e da posição doutrinária controvertida sobre a matéria (reequilíbrio econômico-financeiro antes de firmado o contrato), entendeu que não era conveniente abrir precedente com tal caso, uma vez que *não havia subsídios suficientes para demonstrar que o reequilíbrio garantiria um preço menor que a relicitação e que a pesquisa realizada não era suficiente para assegurar o reequilíbrio*. Assevere-se inclusive que, na licitação posterior – Pregão 105/2003 –, o preço alcançado foi inferior ao proposto pela ALL IMPLASTIC.

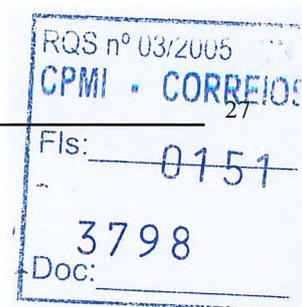
Neste contexto, quebrar a regra da ECT poderia ensejar outras tantas situações análogas, sem que um estudo mais aprofundado pudesse basear a normatização na ECT.

Assim, diante da posição do Diretor de Administração, a Pregoeira propôs e as autoridades superiores (Diretor de Administração e Presidente da ECT) revogaram o certame.

De fato, o cerne da questão em foco é deveras controvertida, posto que a postulação não é típica de equilíbrio econômico-financeiro do contrato, **mas sim uma alteração do preço da proposta vencedora**.

Sobre a matéria a doutrina especializada é divergente.

Nesse sentido, **ressalta-se ANTONIO ROQUE CITADINI**, que é taxativo ao discorrer que **“o interessado não pode furta-se de atender o chamado do agente público para assinar o termo, sob pena de decair do direito de contratar. Não poderá igualmente, o interessado, propor a assinatura do contrato em termos diferentes da proposta vencedora; se o fizer deverá a Administração negar e, se for o caso, dar seguimento ao processo, com o chamamento do próximo licitante, obedecida a ordem de classificação”** (in Comentários e Jurisprudência sobre a Lei de Licitações Públicas, 3ª edição, ed. Max Limonad, São Paulo, 1999, pág. 425). (grifamos).



Ainda, a Revista Zênite , Edição : Fevereiro/2003- Aspectos Práticos de Licitações e Contratos - Reequilíbrio Econômico Financeiro - Consultoria Fórum, traz os seguintes destaques:

A lei estabelece três formas de reequilíbrio da equação econômico-financeira:

- a) Reajustamento
- b) Repactuação
- c) Revisão

...

c) Revisão

A revisão é a recomposição da equação econômica financeiro proporcionalmente ao desequilíbrio ocorrido em razão de um fato imprevisível, por exemplo, aconteceu algo que interferiu de forma extraordinária na equação econômico- financeira do contrato, então será revisto os valores estabelecidos no contrato. É o resultado da influência econômico-financeira de um fato ocorrido de forma imprevisível, as partes não podiam prever aquele fato, ou ainda que pudesse prever aquele fato, não podiam avaliar as conseqüências. Não é problema, portanto, de simplesmente reajustar em função da infração, mas é uma revisão dos preços em razão de um acontecimento, que se não era imprevisível, não tinha como avaliar na hora que foi preparada a proposta as conseqüências desse fato. Então esta é a figura da revisão. Esta figura da revisão está prevista no art. 65, II, `d" da lei n.º 8.666/93.

Art. 65. Os contratos regidos por esta lei poderão ser alterados, com as devidas justificativas, nos seguintes casos:

d) para restabelecer a relação que as partes pactuarem inicialmente entre encargos do contratado e a retribuição da Administração para a justa remuneração da obra, serviço ou fornecimento, objetivando a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro **inicial do contrato**, na hipótese de sobrevirem fatos imprevisíveis, ou previsíveis porém de conseqüências incalculáveis, retardadores ou impeditivos da execução do ajustado, ou ainda, em caso de força maior, caso fortuito ou fato do príncipe, configurando álea econômica extraordinária e extracontratual.

§ 5º Quaisquer tributos ou encargos legais criados, alterados ou extintos, bem como a superveniência de disposições legais, quando ocorridas após a data da apresentação da proposta, de comprovada repercussão nos preços contratados, implicarão a revisão destes para mais ou para menos, conforme o caso.

A Lei n.º 8.666/93 toda vez que se refere a atualização dos valores, ao reajustamento, a revisão, sempre menciona o contrato, o que se reajusta é o valor do contrato, o que se repactua é o valor do contrato, o que se revisa é o valor do contrato, portanto, é preciso ter um contrato em vigor, portanto, um contrato que ainda não se extinguiu.

Entendida a revisão, o repactuamento e o reajustamento como sendo algo inerente ao contrato, não podemos pensar na aplicação destes institutos sem a presença de um contrato em vigor, é o princípio da legalidade, a Administração Pública só pode agir se, quando, como estiver na lei, portanto, a lei diz que a aplicação destes institutos se faz necessário a existência de um contrato em vigor.

No citado artigo, consta ainda um resumo dos doutrinadores, sobre o tema:

2) DOUTRINA

Diógenes Gasparini:

"... equilíbrio financeiro ou equilíbrio econômico do contrato administrativo. É a relação de igualdade entre os encargos do contratado particular e a corresponde remuneração a que faz jus, fixada no contrato administrativo para a justa compensação do pactuado. (...). Essa relação encargo _ remuneração é inatingível por ato do Poder Público, e como tal deve ser mantida durante toda a vigência do contrato".

| | |
|----------------|------|
| RQS nº 03/2005 | CV |
| CPMI - CORREIO | 28 |
| Fls: | 0152 |
| | 3798 |
| Doc: | |

Jessé Torres Pereira Júnior

Em comentário ao art. 58, da lei n.º 8.666/93:

Art. 58. O regime jurídico dos contratos administrativos instituídos por esta lei confere à Administração, em relação a eles, a prerrogativa de:

1º As cláusulas econômico-financeiras e monetárias dos contratos administrativos não poderão ser alteradas sem prévia concordância do contratado.

2º Na hipótese do inciso I deste artigo, as cláusulas econômico-financeiras **do contrato**.

"Sob seu regime, tais contratos continuam a ter cláusulas de duas espécies":

a) As de serviços ou regulamentares, alteráveis unilateralmente pela Administração;

b) As de preço, ou econômico-financeiras e monetárias (o que inclui a correção dos efeitos da inflação sobre o valor da moeda), que respondem pelo **equilíbrio contratual** e somente são alteráveis mediante acordo entre as partes.

Na dicção do §2º, a revisão das cláusulas econômico-financeiras é obrigatória sempre que alteração unilateral nas cláusulas de serviço desequilibrar a equação do preço. Quer dizer que haverá alterações em cláusulas regulamentares que não repercutirão sobre o preço e, então, nenhuma reavaliação da estrutura econômico-financeira do contrato será necessária.

As advertências de DIOGO DE FIGUEIREDO MOREIRA NETO vêm a calhar:

"... Não sobrexiste qualquer dúvida de que a prestação pecuniária, devida pela Administração **nos contratos administrativos**, se submete integralmente à disciplina comum dos contratos em geral, sendo-lhe vedado prevalecer-se de sua condição de ente público (ou de delegatário do Poder Público) para impor, de alguma forma, a sua vontade com vistas a alterar o chamado equilíbrio econômico-financeiro desses pactos...

Fixe-se que não apenas o preço, mas todas as demais cláusulas que digam respeito às prestações pecuniárias devidas pela Administração, do interesse público do contratante privado, não são disponíveis unilateralmente pelo Poder Público, incluindo-se entre elas, exemplificadamente, as que definam condições de pagamento, prazos, tolerâncias, juros de mora, multas contratuais etc.

Observe-se por derradeiro, que o equilíbrio expressado pela referida equação financeira há de ser mantido a todo transe, tanto quando a Administração resolver alterar a prestação de interesse público a ser feita pelo seu co-contratante, quando esse equilíbrio se romper por qualquer outro motivo pós sua ação ou omissão.

Destarte, pode-se afirmar que é antijurídico o comportamento da Administração que romper o equilíbrio financeiro do contrato administrativo, deixando de cumprir sua prestação pecuniária no valor, na época e nas condições contratadas".

Lúcia Valle Figueiredo:

"Devem constar, ainda, como cláusulas obrigatórias do contrato os direitos do contratado, basicamente três: a intangibilidade da equação econômico-financeira (que já está na Constituição federal atual, arts. 37 XXI, e 175) e das cláusulas monetárias, daí a aplicabilidade da rebus sic stantibus unilateral, desde que haja prévia anuência do contratado (Lei n.º 8.666/93, §§ 1º e 2º do art. 58)..."

Caio Tácito:

"Essa garantia do equilíbrio econômico-financeiro do contrato administrativo preserva a sua natureza comutativa (equivalência intrínseca entre as prestações) e sinalagmática (reciprocidade das obrigações)".

Maria Helena Diniz:

"O equilíbrio ou equação econômico-financeira vem a ser a relação de igualdade formada, de um lado, pelas obrigações assumidas pelo contratante no instante da avenca e, de outro lado, pela compensação econômica que lhe corresponderá. O contrato administrativo, por parte da Administração, visa atender as necessidades públicas, e, por parte do particular, a obtenção de um

lucro, que lhe será assegurado durante a execução contratual, mesmo que haja alteração da forma de prestação contratual para atender ao interesse público. Tal ocorrerá porque o valor pecuniário dos encargos assumidos por um dos contraentes deverá equivaler ao das vantagens prometidas pelo outro (...). a aplicação da rebus sic stantibus, permitida no art. 58, I, §§ 1º e 2º, da Lei nº. 8.666/93, para manter o equilíbrio financeiro ante alterações profundas nas situações fáticas, procurará fazer com que as prestações continuem equilibradas em função do ajuste inicial".

Marcelo Figueiredo:

"É direito inalienável dos contratantes 'públicos' a recomposição da equação econômico-financeira. Diante de sua impossibilidade, segue-se rescisão".

Odete Medauar:

"... equilíbrio econômico-financeiro, também denominado equação financeira do contrato. O equilíbrio econômico-financeiro significa a proporção entre os encargos do contratado e a sua remuneração, proporção esta fixada no momento da celebração do contrato (...). O direito ao equilíbrio econômico-financeiro assegura ao particular contratado a manutenção daquela proporção durante a vigência do contrato. Se houver aumento dos encargos, a remuneração deverá ser aumentada também".

Carlos Pinto Coelho Motta:

Em comentário ao art. 58, §2º:

2º Na hipótese do inciso I deste artigo, as cláusulas econômico-financeiras do contrato deverão ser revistas para que se mantenha o equilíbrio contratual.

"O §2º reitera o princípio do equilíbrio econômico-financeiro, o qual as prerrogativas de contratante não autorizam a quebrar. Porquanto assegurado constitucionalmente (art. 37, XXI) e tido como regra básica das relações negociais".

Como se vê, tanto a lei como os doutrinadores referem-se ao reequilíbrio econômico financeiro do contrato, ou seja, após a avença e não antes, quando há apenas a proposta econômica.

Evidente que tal interpretação não é taxativa e sobre ela não há que se falar em unanimidade, posto que a controvérsia é cristalina.

Diante de tão emblemática situação, na ECT, a regra é não possibilitar alteração do preço da proposta vencedora antes da contratação, a fim de não ensejar quaisquer possibilidades de manipulação de resultados.

Neste contexto, mantendo-se a regra estabelecida pela ECT, não foi aceita a proposta de reequilíbrio econômico financeiro da proposta da empresa *ALL IMPLASTIC*.

Ante ao todo exposto, restam esclarecidas as razões que ensejaram a **não** contratação da empresa Ali Implastic Ind. Com. Ltda.

ANÁLISE SFC:

Acatamos os argumentos da ECT, no sentido de que o Diretor de Administração, diante da excepcionalidade do caso e da posição doutrinária controvertida sobre a matéria (reequilíbrio econômico-financeiro antes de firmado o contrato), entendeu que não era conveniente abrir precedente com tal caso, uma vez que não havia subsídios suficientes para demonstrar que o reequilíbrio garantiria um preço menor que a relicitação e que a pesquisa realizada não era suficiente para assegurar o reequilíbrio, inclusive tendo, na licitação posterior – Pregão 105/2003, o preço alcançado, sido inferior ao proposto pela *ALL IMPLASTIC*.

3.4 Pregão nº. 0053/2001

Objeto

Aquisição de caixetas plásticas com tampas e portas-etiquetas nas seguintes quantidades: 40.000 CTA-05, 30.000 CTA-06 e 70.000 Tampa TCTA-01.

Motivação para a aquisição

A justificativa da contratação, conforme consta na CI/DIDO/DEPLA-0873/2001, seria: "Aquisição centralizada e emergencial de 40.000 Caixetas Plásticas CTA-05 com Tampa TCTA-01 e 30.000 CTA-06 com Tampa TCTA-01 para suprimento das demandas apontadas pelo DEGEO para o POFA 2001, conforme Especificação: DIMA/DEPEN-104/1, Emissão: Mai/99 – Desenho: EP-150/1. A entrega deverá ser feita nas DRs. RJ e SPM. Essa aquisição foi solicitada pelo Chefe do Departamento de Planejamento Operacional Sr. Jorge Eduardo Martins Rodrigues."

Valor total de referência

Conforme CI/CAC/DCON/DECAM- 4.519/2001, fls. 28 a 29 do processo, o valor estimado foi de R\$ 1.280.000,00 (CTA-05 40.000 X R\$ 17,00 = R\$ 680.000,00 e CTA-06 30.000 X R\$ 20,00 = R\$ 600.000,00). Quanto a esse valor estimado, o DEPLA baseou-se nas últimas aquisições de caixetas CTA-05 e CTA-06 pela DR/RJ em 14/02/01 e 23/11/00 respectivamente.

Empresa Vencedora

A empresa Marfinite Produtos Sintéticos Ltda. - CNPJ 61.427.258/0001-63 venceu a licitação em tela, essa licitação foi homologada pelo colegiado em reunião de Diretoria - REDIR-001/2002, em 03/01/2002.

3.4.1 Desclassificação indevida da empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda., por não possuir os moldes de injeção, vez que não constou tal exigência no Edital de Licitação.

Verificamos que a ECT desclassificou a empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda., devido ao fato de ela não possuir os moldes de injeção. Essa empresa poderia ser declarada como vencedora do pregão em análise, pois ela apresentou a melhor proposta de preço.

É de se ressaltar que em nenhum ponto do edital havia menção à necessidade de moldes específicos para o fornecimento das caixetas, portanto, a exigência de que as empresas licitantes deveriam possuir os moldes de injeção poderia ser considerado fato superveniente. Não levar em consideração esse fato, ter-se-ia desrespeitado o princípio da igualdade, porque somente quem detinha esses moldes conseguiria entregar os bens no prazo estipulado no edital.

Todavia a Pregoeira somente considerou o Relatório de Visita em Fábrica nº. 013/01, no qual foi constatado que, "apesar de o fabricante possuir as máquinas injetoras necessárias à produção da encomenda, não possuía os moldes de injeção," motivo esse da desclassificação da empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda. Informamos, ainda, que esse relatório foi elaborado pelo Chefe da Divisão de Qualidade de Materiais/DECAM, Sr. Geber Simões Machado, e pelo Engenheiro do DPRO/DEINF, Sr. João Carlos Wohlgemuth.



RESPOSTA DA ECT À SOLICITAÇÃO DE AUDITORIA Nº 164.023-41 :**B - Resposta à Solicitação de Auditoria nº. 164.023-41, de 22.08.2005:**

Como se pode verificar na resposta anterior, participaram da licitação somente 2 (duas) empresas, embora 3 (três) tenham retirado o edital. Essa é uma amostra de como o mercado era restrito naquela época.

Dentre elas, a empresa DESK MÓVEIS ESCOLARES E PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA foi a que cotou o menor preço. Entretanto, sob o ponto de vista da qualificação técnica, dúvidas restaram acerca de sua capacidade para contratar com a ECT, considerando:

que a referida empresa era desconhecida no mercado de caixas plásticas;
que a ECT não tinha nenhum histórico de fornecimento dessa empresa;
o prazo estipulado em edital para a produção e entrega das caixetas (45 dias);
a necessidade premente do fornecimento e o atendimento ao Plano de Operações de Final de Ano (POFA), como medida de segurança;

Neste contexto, para dirimir as dúvidas acerca da qualificação da empresa, foi utilizada a prerrogativa contida na alínea “a” do subitem 2.4. do edital:

“2.4. É facultado à Pregoeira ou a qualquer autoridade superior:

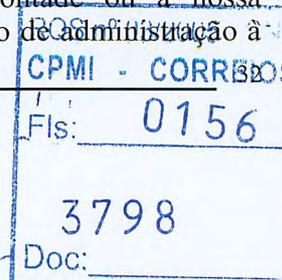
- a) a promoção de diligência destinada a esclarecer ou complementar a instrução do processo, em qualquer fase do Pregão, sendo vedada a inclusão posterior de documento que deveria constar originariamente da proposta;*
- b) relevar erros formais ou simples omissões em quaisquer documentos, para fins de habilitação e classificação do proponente, desde que sejam irrelevantes, não firam o entendimento da proposta e o ato não acarrete violação aos princípios básicos da licitação;*
- c) convocar os licitantes para quaisquer esclarecimentos porventura necessários ao entendimento de suas propostas.”*

De posse dessa faculdade, foi solicitada à área técnica que fizesse diligência, por meio de visita técnica, a fim de verificar se a empresa DESK MÓVEIS possuía capacidade técnica e produtiva para atender às exigências do edital, principalmente quanto à quantidade e ao prazo de entrega.

Nesse sentido, conforme ensina a melhor doutrina, havendo dúvida acerca de determinado aspecto relevante, verificado no curso da sessão, não poderá o pregoeiro desconsiderá-lo e dar normal seguimento ao certame. Em prol do adequado atendimento do interesse público envolvido, será necessária a realização de diligências a fim de esclarecê-la. Isso pode ocorrer, por exemplo, diante da necessidade de se verificar se o valor ofertado no melhor lance é exequível, quando o pregoeiro reputá-lo manifestamente inexecutável.

Lembre-se que o pregoeiro encontra-se vinculado a essa finalidade maior, por força do princípio da indisponibilidade dos bens e interesses públicos pela Administração. Ruy Cirne Lima traduziu a essência desse princípio da seguinte maneira:

Exprime-se da palavra administração conceito antagônico ao de propriedade. Propriedade ‘*lato sensu*’ pode-se dizer o direito que vincula à nossa vontade ou à nossa personalidade um bem determinado em todas as suas relações. Opõe-se a noção de administração à



de propriedade, nisto que, sob administração, o bem se não entende vinculado à vontade ou personalidade do administrador, porém à finalidade impessoal a que essa vontade deve servir.

Sintetiza sua idéia na seguinte frase: “na administração, o dever e a finalidade são predominantes; no domínio, a vontade”.³ Administração é a “atividade do que não é senhor absoluto”.⁴ (Grifamos.)

Portanto, numa situação como essa, a celeridade terá que ceder lugar a um interesse maior, que é o alcance da satisfação do interesse público envolvido. Se existem dúvidas acerca de aspectos relevantes, em nome desse interesse maior, a conduta a ser adotada pelo pregoeiro será a realização de diligências.

A norma prevista no § 3º do art. 43 da Lei nº. 8.666/93:

Art. 43 (...)

(...)

§ 3º É facultada à Comissão ou autoridade superior, em qualquer fase da licitação, a promoção de diligência destinada a esclarecer ou a complementar a instrução do processo, vedada a inclusão posterior de documento ou informação que deveria constar originariamente da proposta.

Esse também é o entendimento de Joel de Menezes Niebuhr:

Valioso sublinhar que, por força do § 3º do art. 43 da Lei nº. 8.666/93, aplicado ao pregão de maneira subsidiária, a autoridade competente ou o pregoeiro, em qualquer momento da licitação, pode promover diligência, destinada a esclarecer ou a complementar a instrução do processo, vedada a inclusão posterior de documento ou informação que deveria constar originariamente da proposta. Destarte, se ocorre dúvida sobre o objeto ofertado por licitante, a autoridade competente ou o pregoeiro podem suspender a sessão e promover diligência, a fim de buscar os esclarecimentos reputados convenientes.

Não há razões para reputar proibidas as diligências no pregão. Se o interesse público demanda esclarecimento a respeito de qualquer situação obscura ocorrida durante a sessão, é permitido ao pregoeiro, para preservá-lo, determinar diligências. Em caso contrário, sob o argumento de se imprimir agilidade ao pregão, estar-se-ia impondo a insatisfação do interesse público, que, por exemplo, sem a diligência, admitiria proposta inadequada ou licitante inapto.⁵

Jessé Torres Pereira Júnior defende que a faculdade de diligenciar do pregoeiro ganha ainda maior relevo em razão das atribuições que cumula sozinho:

Em comparação com as atribuições das comissões de licitação, as do pregoeiro são acrescidas de atos exigentes de pendor e formação adequados, tais como aqueles que ensejam a oferta de lances verbais (art. 4º, IX e X) e a adjudicação do objeto ao licitante vencedor pelo próprio pregoeiro (art. 4º, XX). Sublinhe-se a necessidade de método eficaz para aferirem-se tais pendor e formação, porque o pregoeiro atuará sozinho, sem o conforto de contar com colegas para a troca de conhecimentos, idéias e opiniões, como ocorre no seio dos órgãos colegiados, a exemplo das comissões de licitação.

Por isso mesmo ganha relevo a faculdade de diligenciar que a Lei nº. 8.666/93 defere à comissão e autoridade superior, em qualquer fase do procedimento, com o fim de esclarecer ou complementar a instrução do processo. A faculdade deverá estar também ao dispor do pregoeiro, que a utilizará sempre que necessário.⁶

Ressalte-se, contudo, que o cabimento das diligências deverá ser avaliado em cada caso concreto, não devendo se tornar uma regra, sob pena de desnaturação do procedimento do pregão. O que deve se ter em mente é que as diligências somente serão cabíveis quando o interesse público envolvido assim determinar.

| | |
|-----------------|------|
| RQS nº 03/2005 | 33 |
| CPMI - CORREIOS | |
| Fls: | 0157 |
| Doc: | 3798 |

Vera Scarpinella ressalta que as diligências no pregão somente terão cabimento diante de situações excepcionais:

Não é incompatível, a priori, com o procedimento do pregão a regra constante no art. 43, § 3º, da Lei nº. 8.666, segundo a qual 'é facultada à comissão ou autoridade superior, em qualquer fase da licitação, a promoção de diligências destinadas a esclarecer ou a complementar a instrução do processo, vedada a inclusão posterior de documento ou informação que deveria constar originariamente da proposta.' A possibilidade de realização de diligências no pregão deve ser interpretada restritivamente; é dizer, apenas excepcionalmente é que ela deve ser admitida, seja por decisão do pregoeiro ou da autoridade superior.

Neste contexto, para dirimir as questões acerca da capacidade técnica da empresa, a área requisitante realizou diligência, com o intuito de verificar se a empresa DESK MÓVEIS possuía capacidade técnica e produtiva para atender à encomenda nas condições estipuladas no edital.

Conforme demonstra o Relatório de Visita em Fábrica nº. 013/01 de 11/12/2001, páginas 142 a 144 do processo licitatório – DOC3, a área técnica concluiu que:

“Tendo em vista o exposto, informamos que o fabricante apresenta as máquinas injetoras necessárias à produção da encomenda. Todavia, considerando que não foram verificados os moldes de injeção, concluímos que, na realização desta diligência, o fabricante não dispõe das condições técnicas necessárias para atendimento da encomenda objeto da aquisição em questão.”

Dessa forma, verifica-se que a desclassificação da empresa se deu não pelo fato de a mesma não possuir os moldes, mas sim, pelo fato de não dispor das condições técnicas essenciais à produção do material nas quantidades e no prazo estipulados no edital.

Importante frisar que, a exigência do molde no edital, mais especificamente na especificação técnica, como condição de classificação de proposta, conforme entendimento técnico, era totalmente dispensável, uma vez que em qualquer processo de injeção é imprescindível a existência do molde, haja vista que é o molde que dá formato ao objeto que se pretende fabricar.

Neste contexto, resta cristalino que a desclassificação da empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda., deu-se, legitimamente na forma do art. 30 da Lei 8.666/93, bem como nos termos do Edital, vez que a mesma não detinha capacidade técnica e produtiva para executar o contrato nos moldes licitados.

ANÁLISE SFC:

Verificamos que a desclassificação da empresa Desk foi indevida, uma vez que deu-se antes mesmo de ocorrer a rodada de lances, o que contraria os princípios do Pregão, pois a fase de comprovação da capacidade operacional e documental da empresa ocorre após a mesma ser declarada vencedora na rodada de lances. O que se questiona é o fato da Pregoeira ter desclassificado a empresa Desk, antes mesmo de saber se a empresa Marfinit cobriria ou não a sua proposta.

| | |
|-----------------|------|
| RQS nº 03/2005 | CM |
| CPMI - CORREIOS | |
| Fls: | 0158 |
| 37.98 | |

MANIFESTAÇÕES DA ECT:

“Adicionalmente às (SIC) solicitação de auditoria nº 164.023-41, cumpre-se esclarecer:

Inicialmente, cumpre esclarecer que a sessão do Pregão 053/2001 – CPL/AC ocorreu em 29.11.2001, portanto, sob a égide da Medida Provisória nº 2.026-3 de 28.07.2000. Posteriormente, em 17.07.2002 foi promulgada a Lei nº 10.520/02.

A Medida Provisória citada, trazia no artigo 4º, inciso VII, o seguinte texto:

*VII – aberta a sessão, os interessados entregarão os envelopes contendo a indicação do objeto e do preço oferecidos, **procedendo-se à sua imediata abertura e à verificação da conformidade das propostas com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório;** (grifamos)*

A Lei nº 10.520/02, manteve texto semelhante no mesmo artigo e inciso, com pequenas alterações, prescrevendo:

*VII – aberta a sessão, os interessados ou seus representantes, apresentarão declaração dando ciência de que cumprem plenamente os requisitos de habilitação e entregarão os envelopes contendo a indicação do objeto e do preço oferecidos, **procedendo-se à sua imediata abertura e à verificação da conformidade das propostas com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório;** (grifamos)*

Em interpretação literal a ambos os comandos legais, observa-se que o momento adequado para se verificar a conformidade das propostas é exatamente o da abertura dos envelopes, ou seja, de imediato, após a abertura da sessão. Ocorre que, naquele momento, surgiram dúvidas acerca da qualificação técnica da empresa DESK MÓVEIS ESCOLARES E PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA., pelos motivos já expostos a este Órgão de Controle, quais sejam:

- *Tratava-se de empresa desconhecida no mercado de caixas plásticas;*
- *A ECT não tinha nenhum histórico de fornecimento da empresa;*
- *A necessidade premente do fornecimento e o atendimento ao Plano de Operações de Final de Ano (POFA), como medida de segurança;*

Diante desta situação e com fulcro no inciso X do artigo 4º da MP 2026-3/00, que estabelecia: “para julgamento e classificação das propostas, será adotado o critério de menor preço, observados os prazos máximos para fornecimento, as especificações técnicas e parâmetros mínimos de desempenho e qualidade definidos no edital;” a Pregoeira, em estrita conformidade com o previsto no subitem 2.4 do Edital, suspendeu a sessão para promoção de diligência, a fim de resguardar o interesse da ECT em relação à futura contratação.

Dúvidas não pairam sobre o recurso utilizado pela Pregoeira, uma vez que a MP 2026-3/00 expressamente estabelecia nos seus artigo 9º que: “Aplicam-se subsidiariamente, para a modalidade de pregão, as normas da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993.” E a suspensão do processo licitatório, em qualquer fase, é pacífico na doutrina pátria, conforme leciona o Mestre Jessé Torres Pereira Júnior in A Sexta Modalidade de Licitação, ILC nº 78, seção Doutrina/Parecer, p. 638: “ Por isso mesmo ganha relevo a faculdade de diligenciar que a Lei nº 8.666/93 defere à comissão e autoridade superior, em qualquer fase do procedimento, com o fim de esclarecer ou complementar a instrução do processo. A faculdade deverá estar também ao dispor do pregoeiro, que a utilizará sempre que necessário.”

No mesmo sentido o Dr. Joel de Menezes Niebuhr, in Pregão Presencial e Eletrônico, ed. Zênite, pág. 125, afirma: “ Se o interesse público demanda esclarecimento a respeito de qualquer situação obscura ocorrida durante a sessão, é permitido ao pregoeiro, para preservá-lo, determinar diligências.”

Realizada a diligência, conforme Relatório de Visita em Fábrica nº 013/01 de 11.12.2001, a Área Técnica concluiu que:”... o fabricante não dispõe das condições técnicas necessárias para atendimento da encomenda objeto da aquisição em questão.”

Portanto, a desclassificação da Empresa Desk não pode, de forma alguma, ser julgada precipitada, pois fundamentou-se em questões técnicas, após diligências que foram realizadas em estrita conformidade com a legislação e a doutrina. Esclarecendo-se, ainda, que o momento para a suspensão da sessão do Pregão 053/2001 – CPL/AC e a realização das diligências basearam-se no imperativo legal, previsto nos incisos VII e X no artigo 4º da MP 2026-3/00, que regulamentava o pregão à época, e que foram ratificados pelo Legislativo quando da promulgação da Lei nº 10.520/02.

Neste contexto a desclassificação não foi precipitada, ao contrário do que conclui o ilustre auditor, mas em estrita obediência ao princípio da legalidade.”

ANÁLISE SFC:

Discordamos das manifestações da ECT uma vez que em nenhum momento anterior a desclassificação a Empresa DESK MÓVEIS ESCOLARES E PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA. demonstrou que não conseguiria cumprir com as exigências estabelecidas no Edital e que existem penalidades previstas em Contrato para salvaguardar os interesses do Contratante.

Quanto as alegações descritas abaixo:

- Tratava-se de empresa desconhecida no mercado de caixas plásticas;
- A ECT não tinha nenhum histórico de fornecimento da empresa;
- A necessidade premente do fornecimento e o atendimento ao Plano de Operações de Final de Ano (POFA), como medida de segurança;

Entendemos que nenhuma delas enseja motivo para diligenciar a empresa, pois em relação a primeira não existe no Edital a exigência que a empresa seja conhecida no mercado, em relação a segunda até hoje somente uma empresa forneceu caixetas à ECT e isto seria um indício de direcionamento da licitação, e por fim, em relação à última denota total falta de planejamento por parte da ECT que já sabe com antecedência da sazonalidade de final de ano.

Recomendação:

1. Instaurar o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto à desclassificação da Empresa DESK MÓVEIS ESCOLARES E PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA. por esta não possuir moldes de injeção uma vez que em nenhum ponto do edital havia menção à necessidade de moldes específicos para o fornecimento das caixetas descumprindo, assim, o princípio de vinculação ao instrumento convocatório.

| | |
|-----------------|----|
| RQS nº 03/2005 | 36 |
| CPMI - CORREIOS | |
| Fls.: 0160 | |
| Doc. 3798 | |

2. Adjudicar o objeto da licitação à empresa que atenda as exigências editalícias e apresente o menor preço, e aguarde o momento exato para aplicar as penalidades contratuais.

3. Planejar com antecedência suas aquisições para que o tempo não seja um limitador da competitividade.

4. CONCLUSÃO

Da análise do Pregão nº 044/2004, do Pregão nº 105/2003, do Pregão nº 069/2002 - Revogado e do Pregão nº 053/2001 decorreram as seguintes constatações:

3.1.1. Desclassificação precipitada da empresa Officer Comercial, que apresentou o menor preço, por Sistema de Produção, não constante do edital.

Foi recomendado à ECT que:

1. Instaure o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto a não definição clara no Edital do sistema de injeção indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto.

2. Instaure o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto à desclassificação precipitada da empresa Officer, empresa com melhor proposta, sem analisar sua amostra descumprindo o princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

3. Apure se o sistema de injeção questionado é realmente indispensável para o fiel desenvolvimento do objeto.

3.2.1 Aplicação de penalidades contratuais intempestivamente.

Foi recomendado à ECT que:

1. Informe a esta Controladoria – Geral da União os resultados obtidos na Sindicância Sumária instaurada em 20 de outubro de 2005.

2. Considerar nas apurações em curso, uma visita do DINSP às instalações da empresa PRECISION para verificar se a mesma possui capacidade técnica/operacional para o fornecimento dos produtos objeto do Pregão em análise, com vistas a orientar adequadamente a decisão da comissão sindicante e dos dirigentes da ECT, apresentando o resultado das apurações, itens 1 e 2, no prazo de 60 dias.

3.2.2 Superestimativa do valor de referência.

Foi recomendado à ECT que:

1. Defina uma metodologia de obtenção de valor de referência que corresponda à realidade do mercado.

RQS nº 03/2005
CPMI - CORREIO 37
Fls: 0161
Doc: 3798

3.4.1 Desclassificação precipitada da empresa Desk Móveis Escolares e Produtos Plásticos Ltda., por não possuir os moldes de injeção, vez que não constou tal exigência no Edital de Licitação.

Foi recomendado à ECT que:

1. Instaure o devido procedimento administrativo com a finalidade de apurar responsabilidades quanto à desclassificação da Empresa DESK MÓVEIS ESCOLARES E PRODUTOS PLÁSTICOS LTDA. por esta não possuir moldes de injeção uma vez que em nenhum ponto do edital havia menção à necessidade de moldes específicos para o fornecimento das caixetas descumprindo, assim, o princípio de vinculação ao instrumento convocatório.

2. Adjudique o objeto da licitação à empresa que atenda as exigências editalícias e apresente o menor preço, e aguarde o momento exato para aplicar as penalidades contratuais.

3. Planeje com antecedência suas aquisições para que o tempo não seja um limitador da competitividade.

Brasília, 01 de novembro de 2005.

| |
|-------------------------|
| RQS nº 03/2005 - CN |
| CPMI - CORREIOS |
| FIS: 0162 ³⁸ |
| Doc. 3798 |