Drª Flávia 14/07/2016

Zimbra **luciene@crmes.org.br**

Re: Esclarecimento Pregão Presencial nº

De : Luciene Nascimento <luciene@crmes.org.br> Sex, 08 de Jul de 2016 09:23
Assunto : Re: Esclarecimento Pregão Presencial nº 5 anexos
Para : licitacao@pisontec.com
Cc : [CRM-ES] Licitações <licitacoes@crmes.org.br>, Kátia Seibert <katia@crmes.org.br>, Franco L. Dalto <franco@crmes.org.br>

Bom dia.

O questionamento apresentado foi devidamente encaminhado aos setores competentes (Tecnologia da Informação e Departamento Jurídico).
Assim que possível entraremos em contato.

Att.

Luciene C S P Nascimento - Licitações e Contratos
Conselho Regional de Medicina/ES - CRM/ES
luciene@crmes.org.br - (27) 2122-0104

De: licitacao@pisontec.com
Para: licitacoes@crmes.org.br
Cc: "Carla Patrícia Pisontec" <gestao.licitacao@pisontec.com>
Enviadas: Quinta-feira, 7 de julho de 2016 17:23:44
Assunto: Esclarecimento Pregão Presencial nº

Ao
Conselho Regional de Medicina do Estado do Espírito Santo
Ilmo(a) Sr(a) Pregoeiro(a)
Vitória/ES

Ref. Pregão Presencial nº 005/2016

Prezado(a) Senhor(a).

A empresa Pisontec Licenciamento de Software - EIRELI - EPP, inscrita no CNPJ Nº 12.0007.998/0001-35, situada em Olinda/PE, vem tempestivamente através deste, solicitar esclarecimento à vista do PREGÃO PRESENCIAL Nº 005/2016 no que diz respeito a dúvidas pertinentes aos itens, elencados abaixo:

ANEXO I – TERMO DE REFERÊNCIA:

2. OBJETO 2.1 – A presente licitação tem por objeto a contratação de empresa para fornecimento de Licenciamento Microsoft para o Parque de Informática

2

deste Conselho Regional de Medicina.

Item	Qtd	Part Number	Descrição
01	02	P73-05864	Licenças Microsoft Windows Server Standard Sngl License/Software Assurance Pack MVL 1License 2Proc
02	44	021-10559	Licenças Microsoft Office 2016 Sngl MVL License
03	44	R18-00130	Licenças Microsoft Windows ServerCAL Sngl License/Software Assurance Pack MVL 1License UsrCAL

Após leitura do Edital, foi verificado que os produtos referente aos itens solicitados no Termo de Referência do processo em epígrafe, não existe nenhuma restrição para atendê-los com o produto no modelo de contrato **Open**, exceto pela descrição do PartNumber do produto, o qual se refere ao contrato tipo Select, o qual é comercializado por um grupo seleto de 10 empresas (Allen, Lanlink, Brasoftware, Compsoftware, SoftwareOne, Comparex, Dell, Processor, Scorpus, Softline) conforme link abaixo:

Ø https://mspartner.microsoft.com/pt/br/Pages/Licensing/Parceiros-LSP.aspx

É importante frisar que a Microsoft indica a modalidade de contrato Select para empresas com mais de 250 estações de trabalho pelo simples fato desse modelo oferecer para seus credenciados descontos maiores e NÃO porque o modelo de contrato Open, não atenda ou não possa ser comercializado. Sendo que qualquer um dos dois modelos atendem perfeitamente a necessidade do órgão em todas as características solicitadas.

Detalhando melhor nosso questionamento o fabricante disponibiliza alguns modelos de compra das licenças solicitadas, sendo um exclusivo para Revendas Enterprise na forma de contrato Select aonde existe um número restrito de empresas habilitadas no Brasil, e a outra forma seria no modelo de contrato Open comercializado pela maioria das revendas habilitadas.

Tendo em vista que os PartNumbers no modelo Open POSSUEM AS MESMAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS, SUPORTE, RENOVAÇÃO e DEMAIS ESPECIFICAÇÕES do modelo Select, sendo que estes, por sua vez, futuramente serão substituídos pelo contrato MPSA com PartNumbers diferentes, conforme pode-se conferir em resposta a pedido de esclarecimento à AgeRio no Pregão 08/2015, onde o Ilmo Pregoeiro responde: "MPSA – Microsoft Productsand Services Agreement. A informação da Microsoft é de que são programas de benefícios e valores iguais e que há um período de transição em curso".O modelo de contrato Open, tem gestão eficiente tanto quanto o Select, e também contempla funcionalidade incluídas no portal VLSC.

Nossa empresa participou de vários processos, concorrendo com modelo Open

3

juntamente com outras empresa que ofereciam modelo Select, e foi sagrada vencedora por ter ofertado melhor preço. Fazendo a entrega com as Licenças Open atendendo perfeitamente todas as exigências técnicas e de garantias exigidas nos termos de referências, como exemplo podemos citar os seguintes Orgãos: Universidade Federal Fluminense, SEBRAE/PB, Hemomar, Empresa de Planejamento e Logística/DF, Universidade Estadual de Londrina, entre outros.

Tomando por base o recomendação do Acórdão 2.300/2007 - TCU-PLENÁRIO, aonde orienta que poderá ser cotado equipamento de padrão de desempenho e qualidade similares / equivalentes aos descritos, desde que seja compatível com o descrito, e ainda, que seja um sistema com todos os itens que o integram compatíveis entre si, e que sejam padronizados, tanto na montagem quanto na utilização.

O Acórdão 819/2005 Plenário diz: "Observe rigorosamente as disposições contidas no art. 37, caput, da Constituição Federal de 1988 c/c o art. 3º da Lei 8.666/1993, obedecendo aos princípios constitucionais da publicidade e da impessoalidade, de modo a impedir restrições à competitividade.

1. Não se pode olvidar que a licitação na modalidade pregão caracteriza-se pelo objetivo de imprimir celeridade e eficiência nas contratações públicas, por meio da simplificação das regras procedimentais, condicionada aos princípios básicos estabelecidos no art. 4º do decreto nº 3.555/2000:
   Art. 4º A licitação na modalidade de Pregão é juridicamente condicionada aos princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo, bem assim aos princípios correlatos da celeridade, finalidade, razoabilidade, proporcionalidade, competitividade, justo preço, seletividade e comparação objeto das propostas.
   Parágrafo único. As normas disciplinadoras da licitação serão sempre interpretadas em favor da ampliação da disputa entre os interessados, desde que não comprometa o interesse da Administração, a finalidade e a segurança da contratação.

2. Considerando-se que a Administração deve trabalhar no escopo de obter sempre o maior número de propostas possíveis, na busca da proposta mais vantajosa. Sobretudo no caso do Pregão, no qual já se sabe que a proposta em questão detém uma oferta mais vantajosa, não pode a Administração fechar os olhos às vantagens pecuniárias e decidir onerar desnecessariamente os cofres públicos por mero formalismo burocrático.

3. Com efeito, sabe-se que o certame licitatório tem como princípio basilar a isonomia entre os licitantes, buscando ainda a máxima competitividade, com o fim de alcançar a proposta mais vantajosa à Administração Pública. Sendo assim, é vedada exigências editalícias que apenas impedem a participação de empresas na licitação, ferindo o princípio da isonomia, conforme ensina o

4

professor Marçal Justen Filho[1]:

> "O Direito proíbe a discriminação arbitrária, produto de preferências pessoais e subjetivas do administrador".
>
> "O ato convocatório viola o princípio da isonomia quando: a) estabelece discriminação desvinculada do objeto da licitação; b) **prevê exigência desnecessária e que não envolve vantagem para a Administração**; **c) impõe requisitos desproporcionados com necessidades de futura contratação**; d) adota discriminação ofensiva de valores constitucionais ou ilegais."
>
> "O que se veda é a adoção de exigência desnecessária ou inadequada, cuja previsão seja orientada não a selecionar a proposta mais vantajosa, mas a beneficiar ou prejudicar alguns particulares. (...) A incompatibilidade poderá derivar de a restrição ser excessiva ou desproporcionada às necessidades da Administração. Poderá, também, decorrer da inadequação entre a exigência e as necessidades da Administração.".

4. Neste sentido, também prescreve Adilson Abreu Dallari em sua obra Aspectos Jurídicos da Licitação com relação à elaboração dos editais afirma "*que o essencial é que não se incluam cláusulas de favorecimentos ou de discriminação em favor ou contra determinados interessados.*" E mais adiante à página 107, o autor continua:

> "O edital é um instrumento de chamamento, e deve servir para trazer pessoas, e não para impedir que pessoas que efetivamente poderiam contratar se afastem da licitação. O edital não pode conter cláusulas que representem barreiras impeditivas de participação no procedimento, a quem realmente tem condições de participar ou a quem realmente esteja disposto a se instrumentar para participar".

5. Ademais, destaca-se que a licitação deve buscar o maior número de participantes, estimulando a concorrência, vez que a Administração só tem a ganhar ao receber diversas propostas, de onde certamente surgirá aquela mais interessante e vantajosa para o erário e, indiretamente para toda a coletividade.

6. Em via reversa, na remota hipótese das licenças ofertadas pela RECORRENTE não vierem a satisfazer o objetivo do edital, quando forem entregues – o que se admite apenas por suposição -, o próprio edital consigna quais são as consequências desta não adequação.

7. Ressalta-se, por fim, que os tribunais pátrios consagram a tese defendida

5

pela RECORRENTE, na medida em que condenam a utilização de exigências irrelevantes para o atingimento das finalidades licitatórias. Veja-se abaixo:

> REPRESENTAÇÃO. LICITAÇÃO. PREGÃO PRESENCIAL. SUSPENSÃO CAUTELAR DA ASSINATURA DO CONTRATO. OITIVA. DILIGÊNCIAS. NÃO-OBSERVÂNCIA DOS PRINCÍPIOS DA RAZOABILIDADE, COMPETITIVIDADE E PROPORCIONALIDADE. OFENSA AO INTERESSE PÚBLICO. PROCEDÊNCIA PARCIAL. DETERMINAÇÃO COM VISTAS À ANULAÇÃO DA DESCLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS E DA AJUDICAÇÃO DO OBJETO, COM VISTAS AO SEGUIMENTO DO CERTAME. DETERMINAÇÕES. JUNTADA DOS AUTOS ÀS CONTAS ANUAIS.
>
> 1. A ampliação da competitividade é princípio norteador do pregão e vem expressamente albergado no caput e no parágrafo único do art. 4º do Decreto n.º 3.555/2000.
>
> 2. **As normas disciplinadoras da licitação serão sempre interpretadas em favor da ampliação da disputa entre os interessados, desde que não comprometam o interesse da Administração, a finalidade e a segurança da contratação**[2].

Por assim o ser, as exigências contidas nos itens desse Edital, devem ser desconsideradas, a fim de tornar o processo licitatório dentro dos Princípios da Razoabilidade, Competitividade e Proporcionalidade.

Ainda,

8. Com base na recomendação do TCU onde:

"A característica essencial do pregão é a de ser uma modalidade mais dinâmica e flexível para a aquisição de bens ou contratação de serviços de interesse da administração pública. Seus fundamentos principais são, especialmente, a ampliação da disputa de preços entre os interessados, que tem como conseqüência imediata a redução dos preços contratados, bem assim a alteração da ordem tradicional de apresentação e análise dos documentos de habilitação e propostas de preço, e a mitigação das formalidades presentes nas demais modalidades licitatórias.

Portanto, aliada à celeridade, a competitividade é característica significativa do pregão e vem expressamente albergada não só no caput do art. 4º do Decreto nº 3.555/2000, como princípio norteador dessa modalidade, como em seu parágrafo único: "as normas disciplinadoras da licitação serão sempre interpretadas em favor da ampliação da disputa entre os interessados, desde que não

comprometam o interesse da Administração, a finalidade e a segurança da contratação" (grifos acrescidos).

Acórdão 1046/2008 Plenário (Voto do Ministro Relator)

9. Desta forma, gostaríamos de trazer entendimentos da jurisprudência, notadamente do Tribunal de Contas da União, no sentido de que a exigência da Declaração do Fabricante não encontra amparo na Lei 8.666/93, por não estar entre o rol de documentos de habilitação:

"TCU - Acórdão - 4.300/2009 - 2ª. Câmara - Não se deve exigir em editais que a licitante seja credenciada, autorizada, eleita, designada, ou outro instituto similar, pelo fabricante, para fornecer, instalar, dar suporte e configurar os equipamentos que constituam objeto da licitação, tendo em vista tratar-se de condição que restringe indevida e desnecessariamente o caráter competitivo do certame."

-

Diante dos fatos e fundamentos jurídicos apresentados e tendo convicção e certeza de que os atos aqui apontados, explicitados e fundamentados quanto ao Edital de Licitação qual se encontra com um vício, contrariando o Princípio da Igualdade a PISONTEC LICENCIAMENTO DE SOFTWARE EIRELI - EPP, vem na forma da Legislação Vigente, e suas alterações, as demais normas que sobrepõem sobre a matéria, tendo em vista que as licenças possuem as mesmas características técnicas e são de uso permanente, tendo a mesma forma de entrega e licenciamento, entendemos que ao entregarmos o produto no modelo de contrato Open, cujo Part Number tem a mesma especificação e qualidade da licença solicitada e atenderemos plenamente o edital.
Está correto o nosso entendimento?

Agradecemos sua atenção ficando no aguardo de breve reposta.

Atenciosamente.

Setor de Licitação
Assistente Adm/Comercial
+55 81 3257-5110
Skype: licitacao.pisontec
www.pisontec.com
PISONTEC

Certified Sales Professional VOLUME LICENSING
FORTINET CERTIFIED PARTNER
Symantec. Registered Partner
Microsoft Authorized Education Reseller

[1] Idem, págs. 58, 60, 80 e 81.

[2] TC-002.251/2008-5

Este email foi escaneado pelo Avast antivírus.
www.avast.com

---

image001.jpg
2 KB

image002.jpg
2 KB

image003.jpg
2 KB

image004.jpg
2 KB

image005.jpg
3 KB

Vitória, 20 de julho de 2016.

MEMORANDO CRM/ES Nº 060/2016 – ASSEJUR

De: Flávia Modenese Barreira Andião – Assessora da Presidência do CRM/ES.
Para: Luciene Nascimento – Setor de Contratos e Licitações.
Assunto: Impugnação ao Edital do Pregão Presencial CRM-ES nº 005/2016 pela empresa Pisontec Licenciamento de Software – EIRELI - EPP.

A empresa Pisontec Licenciamento de Software – EIRELI – EPP apresentou Impugnação ao Edital do Pregão Presencial CRM-ES nº 005/2016 alegando, em síntese, que o CRM-ES exigiu o modelo de contrato do tipo SELECT, sendo que poderia ser bem atendido pelo modelo OPEN, com o qual a empresa impugnante trabalha. Por esse motivo, estaria havendo uma restrição desarrazoada à competição entre as empresas, na medida em que o contrato do tipo Select só é comercializado "por um grupo seleto de 10 empresas (Allen, Lanlink, Brasoftware, Compsoftware, SoftwareOne, Comparex, Dell, Processor, Scorpus, Softline)".

Primeiramente, observa-se que não há exigência de número mínimo de licitantes para a modalidade de licitação denominada Pregão, cuja regulação está disposta na Lei 10.520/02. Ademais, havendo no mercado 10 empresas que trabalham com o objeto definido na licitação, não há que se falar em direcionamento do certame ou qualquer preferência por empresa específica, sendo a competição completamente viável entre as existentes.

Não obstante, o motivo da opção pelo modelo de contrato SELECT em detrimento do OPEN não resta claro da análise dos autos do processo, razão pela qual sugere-se a obtenção de uma explicação técnica sobre as diferenças desses dois modelos para o fim de se concluir a resposta à Impugnação.

Atenciosamente.

FLÁVIA MODENESE BARREIRA ANDIÃO
ASSESSORA DA PRESIDÊNCIA DO CRM-ES.

allen

9

Vitória, 22 de julho de 2016.

AO
CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA - ES

A/C- Luciene C S P Nascimento
Licitações e Contratos

SOLICITAÇÃO DE ESCLARECIMENTO

Prezado Senhora,

Vimos através deste, informar que fomos convidados pelo CRM/ES para realização de um trabalho consultivo de inventário de software objetivando a regularização do parque computacional.

Através deste trabalho, denominado de SAM, a Allen forneceu uma visão geral, por relatório, dos softwares instalados nos servidores e estações de trabalho, bem como apontou a necessidade de aquisição de licenças Microsoft considerando o resultado de licenças adquiridas versus licenças em uso.

No relatório final, descrevemos as seguintes recomendações:

- Realização de SAM anualmente;
- Equalização Do ambiente com as versões/edições que possui;
- Providenciar NF do licenciamento das máquinas alugadas, com Office Pro Plus 2010;
- Adquirir Delta de licenciamento.

Quanto às modalidades de licenciamento por volume, podemos destacar 02:

OPEN – modalidade de licenciamento recomendado para pequenas organizações mediante primeira compra de licenças em volume igual ou acima de 5 unidades até 250 unidades de quaisquer produtos Microsoft. No Open, os produtos podem ser adquiridos na versão Each (sem Software Assurance) ou com Software Assurance válido por dois anos. Essa modalidade de contrato é considerado pela Microsoft como um formato transacional, ou seja, a cada compra uma transação.

SELECT PLUS - programa de licenciamento por volume de software destinado a clientes corporativos, governamentais e acadêmico. Essa modalidade é recomendada para organizações que têm 250 ou mais PCs. No Select Plus, os produtos também podem ser adquiridos na versão Each (sem Software Assurance) ou com Software Assurance válido por três anos. Os níveis de desconto e benefícios também são maiores nesta modalidade. No Select o formato é relacional - confiança, ou seja, o cliente pode testar alguns produtos por um período e depois fazer report (compra) do mesmo.

Ressaltamos que o CRM/ES poderá adquirir licenças em qualquer modalidade mencionada, mesmo com um parque inferior à 250 PCs.

Em nossa proposta comercial, apresentamos as soluções com o part number dentro da modalidade Select Plus considerando alguns fatores decisivos:

- A modalidade select é o modelo de contrato utilizado pelo CRM Nacional, órgão de referência para as unidades regionais
- Em reunião com o órgão, para as licenças com o Programa Software Assurance, foi solicitado cobertura de atualização por 36 meses.
- Maiores benefícios e modalidade de contrato formato relacional.

Esperamos ter esclarecido a dúvida quanto às modalidades de licenciamento.

Estamos à disposição para quaisquer esclarecimentos.

Atenciosamente,

Ficaremos no aguardo dos devidos esclarecimentos desta estimada Comissão de Licitação.

Atenciosamente,

Bruno Pacheco Castro
Gerente de Projetos e Serviços – Allen-ES
ALLEN RIO SERVIÇOS E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE INFORMÁTICA LTDA.

CRM-ES
CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Vitória, 27 de julho de 2016.

MEMORANDO CRM/ES Nº 065/2016 – ASSEJUR

De: Flávia Modenese Barreira Andião – Assessora da Presidência do CRM/ES.
Para: Luciene Nascimento – Setor de Contratos e Licitações.
Assunto: Impugnação ao Edital do Pregão Presencial CRM-ES nº 005/2016 pela empresa Pisontec Licenciamento de Software – EIRELI - EPP.

Em resposta ao Memorando de nº 0439/2016 e em complemento ao memorando desta assessoria jurídica de nº 060/2016, informo que, diante do esclarecimento técnico prestado pela empresa Allen, entendo que o modelo de contrato do tipo SELECT é realmente o mais adequado a esta administração, não se tratando de uma exigência desarrazoada, pelos seguintes fatores:

1- É o modelo adotado pelo Conselho Federal de Medicina (CFM), que é a entidade central que devemos seguir e ter como referência;

2- Há ainda que se considerar o nosso planejamento administrativo de acompanhar a Ata de Registro de Preços do Conselho Federal de Medicina referente à aquisição de equipamentos de informática (novos computadores), obviamente acompanhados do licenciamento na modalidade Select;

3- No modelo Select há a opção do Software Assurance por um período maior de tempo, de 3 (três) anos, ao invés dos 2 (dois) anos possíveis no modelo Open. Isso significa, de acordo com o blog da Microsoft (https://blogs.technet.microsoft.com/rodias/2010/05/25/j-ouviu-falar-de-software-assurance/), as seguintes vantagens:

> O Microsoft Software Assurance dá acesso a ferramentas e recursos que suportam o desempenho organizacional ao potencializar a produtividade, alinhar a estrutura de TI com estratégias de negócios e extrair maior valor da infra-estrutura tecnológica existente.
>
> Estas são algumas das principais vantagens do Software Assurance:

- **Reduzir custos e ficar atualizado:** Os benefícios do Software Assurance o ajudam a se manter atualizado com os cenários de TI em constante alteração, fornecendo acesso às novas versões de software lançadas durante o prazo de cobertura do Software Assurance e oferece benefícios que podem ajudar sua organização a planejar e se preparar para uma implementação bem-sucedida do novo software.
- **Gerenciar custos e produtividade operacional:** Com o Software Assurance é possível ter orçamentos mais previsíveis, ou seja, ter uma previsão anual de necessidades de software com até três anos de antecedência, além de obter um melhor gerenciamento de custos e melhorar a produtividade operacional.
- **Aumentar a produtividade:** Através dos benefícios de suporte, treinamentos (presenciais e online), uso doméstico e compra para funcionários, a equipe de TI e os usuários finais estarão aptos a utilizarem as novas tecnologias, reduzindo custos com treinamentos e chamados de suporte.

Recebi em 27/07/2016

Luciene Cristina Silva P. Nascimento
Técnica Administrativa
CRM-ES

4- O modelo select oferece maiores descontos e benefícios;

5- O atendimento da empresa no modelo select é diferenciado, com maior personalização e presteza, além de oferecer uma relação de confiança que permite que o cliente possa testar alguns produtos por um período antes de adquiri-los.

Por todos esses motivos, tendo restado demonstrado que o contrato no modelo select oferece maiores vantagens ao ente público, em comparação ao modelo open, **conclui-se no sentido de que não há qualquer problema com o objeto da licitação**, sendo realmente o mais adequado a este Conselho Regional e estando em consonância inclusive com o modelo adotado pelo CFM, **razão pela qual a Impugnação apresentada pela empresa Pisontec Licenciamento de Software – EIRELI – EPP não deve ser acolhida.**

Atenciosamente.

FLÁVIA MODENESE BARREIRA ANDIÃO
ASSESSORA DA PRESIDÊNCIA DO CRM-ES.