

**RESPOSTA – PEDIDO DE ESCLARECIMENTO**

**REFERENTE: PREGÃO ELETRÔNICO N.º 010/2022 – EDITAL N.º 083/2022.**

**OBJETO:** Contratação de pessoa jurídica para prestação de serviço de armazenamento de objetos na nuvem, com capacidade máxima de 20.000 GB para atender demandas de armazenamento de dados do **SENAR-AR/MS**.

Senhores (as),

Primeiro esclarecimento que se faz necessário:

**O SERVIÇO NACIONAL DE APREDIZAGEM RURAL - SENAR-AR/MS**, assim como todos os Serviços Sociais Autônomos – Sistema “S”, subordinam-se aos Regulamentos dessas Entidades, que possuem regras próprias e simplificadas para a contratação aquisição de obras, bens e serviços. No caso desta Regional, aplica-se o Regulamento de Licitações e Contratos do SENAR, aprovado pela Resolução nº 001/CD, de 15/02/2006 (DOU 23/02/2006), alterada pela Resolução nº 033/CD, de 28/06/2018 (DOU 29/06/2011) e pela Resolução nº 032/CD, de 15/03/2012 (DOU 23/03/2012) emanada por deliberação de seu Conselho Administrativo.

Diante disso, os Sistemas “S”, não se submetem à aplicação da Lei 8.666/93, não eximindo, no entanto, do dever de respeitar os princípios constitucionais (art. 37 § 1º da CF/88) e legais atinentes às despesas públicas e ao próprio exercício da função administrativa que exercem. Assim sendo, a aplicação subsidiária da Lei 8.666/93 aos procedimentos licitatórios instaurados por Entidades do Sistema “S” é absolutamente facultativa, tendo em vista a inexistência de norma jurídica que obrigue tais Entidades a ela se subterrem.

Conclui-se, portanto, que os problemas relacionados a licitação e aos contratos administrativos devem ser colmatados à luz do Regulamento de Licitações e Contratos dos Serviços Sociais Autônomos. Não sendo este suficiente, deve-se buscar a solução nos princípios aplicáveis à matéria. Em último caso, a doutrina sustenta a adoção de modo facultativo, da Lei 8.666/93.

**DO PEDIDO DE ESCLARECIMENTO:** Trata-se de análise de pedido de esclarecimento protocolado tempestivamente pela interessada **PISONTEC COMÉRCIO E SERVIÇOS EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO EIRELI**, contra as disposições editalícias contidas no Pregão em epígrafe, em exercício à faculdade estabelecida no item 8.3.2 do Edital n.º 083/2022.

**DOS ESCLARECIMENTOS:**

## I. EXIGÊNCIA DECLARAÇÃO REVENDA AUTORIZADA

*“8.3.2. A Licitante deverá apresentar documentação que comprove ser autorizada/revendedora da marca da solução.”*

Essa exigência não encontra previsão na Lei 8666/93, principal diploma que norteia os procedimentos licitatórios, a qual, inclusive, coíbe a prática de atos que sejam tendenciosos ou frustrem o caráter competitivo dos certames.

Ora, a consequência direta das exigências em comento é a limitação de participantes.

Ainda, o rol de documentos destinados à habilitação dos licitantes, conforme previsto nos artigos 27 a 31 da Lei 8.666/1993 é taxativo, o que fica evidenciado pelo emprego do legislador dos termos ‘exclusivamente’ (art. 27, caput, Lei 8.666/1993) e ‘limitar-se-á’ (art. 30, caput e 31, caput, da Lei 8.666/1993).

Assim não é possível exigir do licitante outros documentos além daqueles elencados nos mencionados dispositivos legais.

Isso porque as exigências de habilitação nos processos licitatórios têm como parâmetro fundamental o art. 37, XXI, da Constituição Federal, que limita as exigências de qualificação técnica e econômica às ‘indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações’, com o objetivo evitar a restrição da competitividade do certame.

Neste mesmo sentido já se manifestou o Tribunal de Contas da União, sendo ponto pacífico na jurisprudência desta Corte. Vejamos.

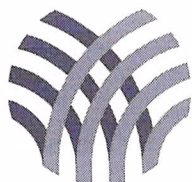
· No item 9.2.1. do Acórdão 5.508/2009 – 2ª Câmara, o Tribunal determinou a Prefeituras Municipais que, em licitações envolvendo recursos federais, ‘atenham-se ao rol de documentos para habilitação definido nos artigos 27 a 31 da Lei 8.666/1993, sem exigir nenhum elemento que não esteja ali enumerado’.

· No item 9.1.2. do Acórdão 1.745/2009 – Plenário, o Tribunal determinou a uma entidade federal que ‘abstenha-se de exigir das licitantes interessadas como condição para habilitação documentos não previstos nos arts. 27 a 31 da Lei nº 8.666/1993’.

· No item 9.3.2.3. do Acórdão 1.731/2008 – Plenário, o Tribunal determinou a um órgão federal que ‘abstenha-se de prever, como exigência de habilitação, requisitos que não estejam contemplados nos arts. 28 a 31 da Lei nº 8.666/93, por ausência de amparo legal e por restringir a competitividade da licitação, em afronta ao disposto no art. 3º, § 1º, inciso I, da referida lei’.

A taxatividade do rol de documentos destinados à habilitação dos licitantes é também reforçada pela doutrina, a exemplo do que dispõe Marçal Justen Filho (Comentários à lei de licitações e contratos administrativos. 11ª ed. São Paulo: Dialética, 2005, p. 306):

*O elenco dos arts. 28 a 31 deve ser reputado como máximo e não como mínimo. Ou seja, não há imposição legislativa a que a Administração, em cada licitação, exija a comprovação integral quanto a cada um dos itens contemplados nos referidos dispositivos. O edital não poderá exigir mais do que ali previsto, mas poderá demandar menos (grifo nosso).*



Destaca-se que seguiram na mesma linha do acima disposto os entendimentos proferidos em Nota Técnica nº 03/2009 – SEFTI/TCU cujo objeto era firmar entendimento da Sefti sobre a regularidade de se exigir das licitantes credenciamento pelo fabricante. Vejamos.

*Entendimento I. Nas licitações para contratação de bens e serviços de tecnologia da informação, via de regra, não é requisito técnico indispensável à execução do objeto a exigência de que as licitantes sejam credenciadas pelo fabricante (Constituição Federal, art. 37, inciso XXI; Lei nº 8.666/1993, art. 30, inciso II, art. 56, arts. 86 a 88 e Acórdão nº 1.281/2009 – TCU – Plenário, item 9.3).*

*Entendimento II. A exigência, em editais para contratação de bens e serviços de tecnologia da informação, de credenciamento das licitantes pelo fabricante, via de regra, implica restrição indevida da competitividade do certame (Lei nº 8.666/1993, art. 3º, § 1º, inciso I, art. 6º, inciso IX, alíneas “c” e “d”, art. 44, § 1º; Lei nº 10.520/2002, art. 3º, inciso II e Acórdão nº 1.281/2009 – TCU – Plenário, item 9.3) e atenta contra a isonomia entre os interessados (Constituição Federal, arts. 5º, caput, 37, inciso XXI e Lei nº 8.666/1993, art. 3º, caput).*

Ainda, se mantida esta exigência, a mesma deverá vir acompanhada de justificativa expressa para tanto, bem como, ser requisitada apenas da empresa Contratada e não como documento de habilitação do Licitante participante do certame. Vejamos recente acórdão neste sentido.

Acórdão 920/2022 Plenário (Representação, Relator Ministro Vital do Rêgo)

Licitação. Qualificação técnica. Exigência. Credenciamento. Fabricante. Contratação.

A comprovação de credenciamento ou parceria junto a fabricantes, quando imprescindível e desde que devidamente motivada, deve ser exigida como requisito técnico obrigatório da contratada e não como requisito de habilitação das licitantes, eis que potencialmente contribui para reduzir o caráter competitivo do certame, à medida que afasta empresas não parceiras do fabricante.

Por todo o exposto, temos que a exigência em comento não esta prevista em nenhum dos dispositivos da Lei 8.666/1993 que regulam a habilitação jurídica, a qualificação técnica, a qualificação econômico-financeira e a regularidade fiscal ou trabalhista, devendo, portanto, ser desconsiderada.

Estão corretos os nossos entendimentos?

Agradecemos sua atenção, permanecendo no aguardo de breve resposta.

**O SENAR-AR/MS esclarece que:** A solicitação de documento comprobatório previsto no item 8.3.2 do Edital: “A licitante deverá apresentar documentação que comprove ser autorizada/revendedora da marca da solução.”, tem como objetivo validar que a licitante possui autorização para vender a solução ofertada, uma vez que essas licenças somente podem ser distribuídas por revendas ou como também chamados “parceiros”, conforme informado nos sites dos principais fabricantes:

Oracle: [Cloud Sell Track | Oracle PartnerNetwork | Oracle Brasil](#)

Microsoft: [Distribuidores Autorizados \(microsoft.com\)](#)

AWS: [AWS Solution Provider Program \(amazon.com\)](#)



Todo o processo de comercialização de produtos Microsoft é realizado através de distribuidores, que são responsáveis desde a importação até a comercialização de toda a linha de produtos Microsoft para o canal de vendas cadastradas.

O Distribuidor Microsoft é o único que pode comprar produtos diretamente da Microsoft. Isto ocorre por que ele assina um contrato anual e se compromete a cumprir normas pré-estabelecidas. Por isso é habilitado a pagar os Royalties para a Microsoft Corporation e legalizar a entrada dos produtos no Brasil.

O Distribuidor no Brasil só pode vender produtos Microsoft para revendas, não sendo permitido que ele realize vendas a usuários finais. Portanto, para adquirir produtos Microsoft, a Revenda deve entrar em contato com o setor de compras do Distribuidor, preencher um cadastro e solicitar a lista de preços.

**Preços nos Distribuidores Autorizados:** A Microsoft não possui qualquer interferência na fixação dos preços por seus distribuidores. No entanto, divulga a seus parceiros uma lista ERP (Estimated Retail Price), contendo uma sugestão de preços de comercialização ao usuário final. Importante salientar que esta lista constitui apenas uma mera sugestão, não havendo qualquer obrigação por parte de seus revendedores segui-la, nem tampouco qualquer ingerência da Microsoft na fixação dos preços ao consumidor.

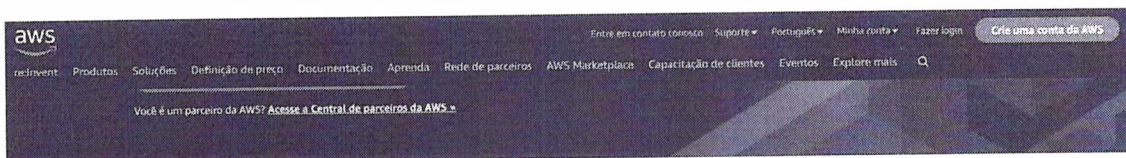
**Ausência de produtos:** Os integradores são responsáveis por todos os componentes do produto adquirido após recebê-lo do distribuidor, inclusive em casos de perda, danificação ou roubo. Portanto, aconselha-se que o integrador verifique o produto adquirido no momento de seu recebimento e caso constate ausência de componentes, entre imediatamente em contato com o seu distribuidor.

Critérios para um parceiro ser gerenciado na estrutura de Pequenas e Médias Empresas (SMB):

- Receita atual e potencial OPEN e produtos na NUVEM
- Indicadores de venda como frequência de compra e ticket médio
- Base de clientes transacionados
- Nível de Comprometimento com a Microsoft, competências no MPN e investimentos em capacitação, ações de marketing (geração de demanda) e lealdade dos seus times
- Estrutura de vendas que suportará o desempenho nos próximos 12 meses

Para um parceiro ser elegível a categoria de Scale Reseller, além dos critérios do parceiro gerenciado acima, avaliamos:

- Volume de clientes potencial
- Volume de vendas e clientes para produtos na NUVEM
- Operação de tele vendas para o mercado SMB
- Operação de marketing digital utilizada com foco no mercado SMB



O AWS Solution Provider Program (SPP) habilita você a revender e entregar Serviços da AWS a clientes finais como parte de suas ofertas exclusivas. Este programa é projetado para integradores de sistemas (SIs), provedores de serviços gerenciados (MSPs), revendedores de valor agregado (VARs) e organizações do setor público.

Como provedor de soluções AWS, você aumentará sua experiência técnica e terá acesso a benefícios de financiamento para gerenciar, servir, fornecer suporte e cobrar diretamente de seus clientes.

Explore benefícios do programa, histórias de sucesso e Como começar abaixo.



#### Benefícios empresariais

Receba autorização para revender os serviços da AWS para clientes finais.

Ganhe reconhecimento por capacidades técnicas.

Ganhe Partner Growth Rebate (PGR – Desconto de crescimento de parceiro) para expandir seus negócios existentes da AWS.

Ganhe Partner Originated Discount (POD – Desconto originado pelo parceiro) por originar novas oportunidades para o cliente final.

#### Benefícios de acesso ao mercado

Ganhe um emblema de parceiro da AWS com a designação de Provedor de soluções para mostrar sua experiência aos clientes.

Ganhe visibilidade com os clientes com a listagem no AWS Partner Solutions Finder.

Acesse kits e recursos de marketing pré-construídos e selecionados para ajudar você a entrar no mercado rapidamente.

#### Benefícios de capacitação

Explore os recursos de treinamento para ajudar você a construir um negócio de revenda de sucesso.

Aproveite o programa de integração e treinamento operacional e webinars.

Aproveite os modelos de suporte técnico da AWS para resolver os desafios técnicos e de negócios de seu cliente.



**SENAR**  
Mato Grosso do Sul



Ative Seu Negócio para o Sucesso

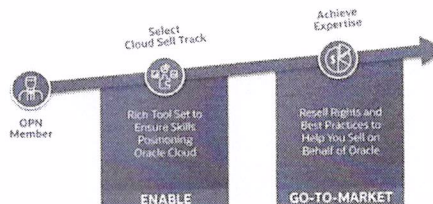
## A Jornada do Parceiro de Vendas

A nuvem mudou a forma como os clientes compram e os parceiros vendem; a venda e os serviços andam de mãos dadas com a nuvem, ao mesmo tempo em que as demandas on-premise e a aceleração para a nuvem criaram um mundo híbrido que apresenta uma oportunidade constante de renovação e expansão. Selecione o Cloud Sell Track e adquira a Especialização para vender produtos Oracle Cloud em seu mercado regional.

Como Participo do Oracle PartnerNetwork?

Veja: Guia Rápido de Direitos de Revenda

Assista: Oportunidades de Revenda no Programa OPN Moderno



A finalidade da solicitação do referido documento é permitir que o SENAR-AR/MS, no julgamento da proposta, possa se certificar de que o bem proposto pela licitante provisoriamente classificada como primeira colocada atende a todas as condições e especificações técnicas indicadas na sua descrição, tal como constante no Termo de Referência, além de inibir que as chamadas empresas “aventureiras” venham participar, sem condições de atender aos requisitos técnicos para prestação dos serviços de download e upload de arquivos para armazenamento em nuvem, bem como os requisitos de segurança da informação. Entretanto, tal exigência não consta no rol dos documentos para habilitação jurídica constantes no art. 12 do RLC do SENAR.

Temos que o entendimento apresentado pela empresa **PISONTEC COMÉRCIO E SERVIÇOS EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO EIRELI** está correto em relação a “tal exigência não estar prevista em nenhum dos dispositivos que regulam a habilitação jurídica, a qualificação técnica, a qualificação econômico-financeira e a regularidade fiscal ou trabalhista”, mas não da Lei 8.666/1993 e sim do RLC do SENAR, devendo, portanto, ser desconsiderada.

Campo Grande/MS, 12 de dezembro de 2022.

Gisele Seixas  
Comissão Permanente de Licitação

Maria Clara Trautwein Rezende  
Comissão Permanente de Licitação