

Senhor Pregoeiro,

Em referência ao Pregão Eletrônico nº 04/2015 e com fulcro no §3º do Art. 43 da Lei nº 8.666/93 e Acórdãos do TCU, transcritos abaixo, solicitamos que as empresas detentoras da melhor proposta (itens 1, 2 e 3) apresentem documentos tais como contratos, ordens de serviço, projetos, modelo de alocação de pessoal ou outros que julgar pertinentes, os quais possam corroborar a capacidade mensal de produção de pontos de função por projeto informada em suas propostas e sua viabilidade.

Art. 43. A licitação será processada e julgada com observância dos seguintes procedimentos:

§ 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.

Acórdão: [AC-2459-35/13-P](#)

Enunciado:

Representação. Licitação. A realização de diligência destinada a esclarecer ou a complementar a instrução do procedimento licitatório independe de previsão em edital, uma vez que a Lei 8.666/93 não impõe tal exigência.

Acórdão: [AC-4827-32/09-2](#)

Enunciado:

Tomada de Contas. Licitação. É cabível a promoção de diligência pela comissão ou autoridade superior, em qualquer fase da licitação, para esclarecer ou complementar a instrução do processo licitatório, vedada a inclusão posterior de documento ou informação que deveria constar originariamente da proposta. Determinação.

Assim, buscamos comprovar que as empresas, de fato, praticam, ou já praticaram produtividades semelhantes para o nível de capacidade declarado, tendo em vista que essa capacidade é essencial para a execução do contrato, pois:

1) A capacidade informada na proposta pela licitante vencedora será utilizada, como definido no item 9.3.1.6 do Edital, para o cálculo do prazo estimado para realização da OS.

"9.3.1.6 O prazo estimado em semanas para a realização da OS de Execução será definido com base na contagem estimada em pontos de função do escopo da OS e na capacidade mensal de produção por projeto, em pontos de função, declarada pela CONTRATADA em sua proposta, de acordo com a fórmula:"

2) A partir disso, temos o indicador de nível de serviço associado à produtividade da empresa, definido no item 15.6.1 do Edital:

“15.6.1 Indicador de Produtividade Média Executada em Relação à Produtividade Especificada na Ordem de Serviço (IPMEPE):

IPMEPE = indicador de produtividade média executada em relação à produtividade especificada na Ordem de Serviço;

PFDetalhado = quantidade de pontos de função obtidos mediante contagem final detalhada;

PFEstimado = quantidade de pontos de função obtidos mediante contagem estimada ao início;

NºSprints_Realizadas = quantidade de sprints realizadas na execução da Ordem de Serviço;

NºSprints_Estimadas = quantidade de sprints estimadas para a realização da Ordem de Serviço”

Ressalta-se que há ajustes de pagamentos previstos no Edital no caso do nível de serviço não ser atendido, sendo o maior deles "Até 90% – Inaceitável – desconto de 2% sobre o valor da Ordem de Serviço".

3) O atraso superior a 30 dias do prazo previsto no Nível Mínimo de Serviço implica inexecução parcial do contrato como definido no item 24.8 do Edital.

"24.8 O modelo de contratação ora em desenvolvimento visa atender às determinações da IN 04/2014 SLTI/MP e buscar vantagem econômica com a contratação. Assim, a contratação será gerida pelo critério de resultados alcançados, incluindo definições de níveis de serviço, de forma que, caso a CONTRATADA não apresente os resultados desejados, serão aplicados redutores ao pagamento, conforme definições da Cláusula Décima Quinta, e sanções, quando cabíveis. Para tal, deverão ser observadas as características descritas a seguir.

...

7	<i>Inexecução parcial do contrato, entre estes a recusa injustificada de execução de Ordens de Serviço e o atraso superior a 30 dias do prazo previsto no Nível Mínimo de Serviço.</i>	<i>Multa de 5% (cinco por cento) do valor total do contrato.</i>
---	--	--

..."

Pelo exposto, solicitamos que a empresa ratifique a "**Capacidade mensal de produção por projeto**" informada na sua proposta, ou se for o caso, seja realizada a retificação do valor informado.

No tocante aos valores dos lances finais das empresas vencedoras, buscamos comprovar que as empresas, de fato, praticam, ou já praticaram, preços semelhantes para o nível de capacidade exigido, tendo em vista que os percentuais de desconto em relação tanto aos preços estimados quanto aos preços constantes nas propostas iniciais foram bastante expressivos como apresentado nas tabelas a seguir.

Comparativo de Preços			
Estimado pelo MP X Melhor Preço Ofertado			
Item	Valor Unit. Estimado	Melhor Preço ofertado	Percentual de Desconto
1	R\$ 547,63	R\$ 351,00	35,90%
2	R\$ 522,32	R\$ 153,00	70,70%
3	R\$ 513,82	R\$ 182,39	64,50%

Comparativo de Preço			
Proposta Inicial da Empresa Vencedora X Lance Final da Empresa Vencedora			
Item	Valor Unit. da Proposta	Melhor Preço ofertado	Percentual de Desconto
1	R\$ 540,00	R\$ 351,00	35,00%
2	R\$ 522,32	R\$ 153,00	70,70%
3	R\$ 513,82	R\$ 182,39	64,50%

Os descontos ofertados ensejaram a necessidade da realização desta diligência com o intuito de dirimir dúvidas quanto à viabilidade/exequibilidade da execução contratual com base nos melhores preços ofertados. Solicitamos, individualmente, para cada um dos itens licitados:

- Produtividade H/PF: Quantidade média de horas por ponto de função praticado pela empresa nos contratos baseados na tecnologia relativa ao Item da licitação; e quantidade de horas por ponto de função considerado no cálculo do melhor preço ofertado (lance final da empresa vencedora).

Produtividade em H/PF		
Itens do Edital (tecnologias)	Quantidade média de H/PF em contratos da Empresa	Quantidade de H/PF considerado no melhor preço ofertado
Item 1		
Item 2		
Item 3		

- Perfis profissionais alocados para entrega dos projetos de desenvolvimento e manutenção de sistemas. Abaixo segue tabela exemplificativa, e não exaustiva, das competências para execução de atividades necessárias em projetos de software.

Valores por Competências				
Competência	Menor remuneração praticada pela empresa	Maior remuneração praticada pela empresa	Remuneração utilizada como base no cálculo do melhor preço ofertado	Senioridade utilizada para cálculo do melhor preço ofertado
Gerente de Projeto				
Analista de Negócio				
Analista de sistemas				
Arquiteto de Software				
Engenheiro de Software (desenvolvedor)				
Analista de teste				
Engenheiro de teste				
Gerente de configuração				
Engenheiro de Qualidade				
Administrador de Dados – AD				

A título de esclarecimento, caso a empresa utilize profissionais que desempenhem múltiplas competências, indicar/reacionar as competências em uma só linha da tabela e informar os valores de remuneração praticados e utilizados para efeito da melhor oferta (lance final da empresa vencedora). A título de demonstração, segue um exemplo de aglutinação de competências:

Produtividade H/PF				
Competência	Menor remuneração praticada pela empresa	Maior remuneração praticada pela empresa	Remuneração utilizada como base no cálculo do melhor preço ofertado	Senioridade utilizada para cálculo do melhor preço ofertado
Gerente de Projeto; Analista de Negócio; Analista de Sistemas	Valor 1 Valor benefícios	Valor 2 Valor benefícios	Valor 3 Valor benefícios	Nível de senioridade

Ainda a título de esclarecimento, considerar:

- “remuneração praticada”: o valor efetivamente pago ao profissional contratado pela empresa para exercer a competência ou grupo de competências. Sobre este valor não devem constar os encargos sociais inerentes a tais contratações. Destacar, se houver, por competência ou conjunto de competências e em valor

separado da “remuneração praticada”, quaisquer benefícios concedidos aos colaboradores contratados para exercer tais competências.

- “Senioridade”: níveis profissionais júnior, pleno, sênior ou outra classificação/nomenclatura equivalente utilizada pela empresa tanto nas nomenclaturas quanto no número de níveis.