



**MINISTÉRIO DA DEFESA  
EXÉRCITO BRASILEIRO  
BRIGADA DE INFANTARIA PÁRA-QUEDISTA  
(Escola de Pára-quedistas/1945)  
Base Administrativa da Brigada de Infantaria Pára-quedista**

**ANEXO II AO EDITAL  
MEMORIAL DESCRITIVO**

**1. JUSTIFICATIVA**

**1. Tipo da licitação**

Vale ressaltar que a modalidade de licitação Pregão, instituída pela Lei 10.520/2002, prevê, como regra o critério de menor preço. Contudo, o Pregão, sobretudo na forma eletrônica, com as devidas adequações, pela sua amplitude, impõe-se como uma solução procedimental, em caráter excepcional, para viabilização deste certame e consequente escolha da melhor proposta que atenda ao interesse público.

No entanto, o Pregão, na forma eletrônica, como a modalidade de licitação mais adequada ao objeto deste certame, uma vez que prestigia os princípios da competitividade, impessoalidade e publicidade, com as devidas adequações, excepcionalmente já está reconhecido pelo Tribunal de Contas da União (TCU), nos termos do Acórdão nº 478/2016 – Plenário do Tribunal de Contas da União.

**1. Apuração do valor do lance**

Considerando que o Portal Compras Governamentais (<http://www.comprasgovernamentais.gov.br>) onde será processada a presente licitação somente operacionaliza os lances sucessivos e decrescentes, visto que o pregão, por força da Lei 10.520, de 2002, determina que o julgamento e classificação das propostas se dê pelo critério de menor preço (Art 4º, inciso X) ou “maior desconto”, será utilizado, apenas sistemicamente, o critério de “maior desconto”, obedecendo a fórmula do item 2 para obter a maior oferta/lance;

Considerando, ainda, que a presente licitação objetiva a **CESSÃO ONEROSA DE USO DE ESPAÇO PÚBLICO**, visando à cessão de uso para instalação, funcionamento e manutenção de antena de telefonia móvel, com a contraprestação através de uma Taxa de Cessão; e

Considerando, por fim, que será vencedor a licitante que ofertar o **MAIOR LANCE**, por se tratar de uma cessão de espaço e considerando a fórmula matemática do item 2, o Valor Final da Taxa de Cessão aumentará conforme o valor do lance aumente percentualmente, e obedecendo os parâmetros estabelecidos no Termo de Referência, Anexo I do Edital.

Os valores dos lances (L) deverão ser oferecidos a partir do 0% (zero por cento), que resultará, através de fórmula matemática, no valor final da proposta.

## 2. FÓRMULA

$$VF = \frac{(D \times 17.105) + 17.105,00}{1000}$$

Onde:

VF – valor final da proposta;

D – valor do desconto; e

O Valor Final da Proposta (VF) para a Taxa de Cessão Mensal aumenta à medida que o Valor do Lance (L) aumenta. Quando o Valor do Lance (L) for igual a 0% (zero por cento), o Valor Final da Proposta (VF) será igual ao valor mínimo aceito para a Taxa de Cessão Mensal.

O Valor de Referência (VR) é o valor mínimo aceito para o valor da Taxa de Cessão mensal (VF).

$$VR = VF \text{ (quando } L = 0\%)$$

Portanto, sendo o Valor de Referência igual a R\$ 6.700,00 o valor mínimo adotado para o Lance (L) é

de 0%.

## 3. SIMULAÇÃO

Os demais valores atribuídos para as propostas na tabela a seguir, são meramente ilustrativos

O quadro a seguir, mostra exemplos do valor da proposta, a partir do valor do lance, considerando o Valor de Referência (VR) de R\$ 17.105,00:

Valor do Lance (L) em %	Valor da Proposta (VP)
0	R\$ 17.105,00
1	R\$ 17.276,05
5	R\$ 17.960,25
10	R\$ 18.815,50
20	R\$ 20.526,00

### 3.1 Observações

O Valor Final da Proposta (VF) aumenta à medida que o Valor do Lance (L) aumenta.

Será vencedor do certame eletrônico, o licitante que oferecer o Maior Lance ou Oferta (L) percentual no campo próprio do sistema eletrônico.

O Valor Final da Proposta (VF) será apurado a partir do maior Valor do Lance (L).

## 4. VALOR FINAL DA PROPOSTA (VF)

O Valor Final da Proposta (VF) final será apurado a partir da fórmula descrita no item 2, considerando-se o Maior Lance (L) oferecido no sistema eletrônico ou obtido através de negociação com o Pregoeiro.