

Roteiro de Moderação do Instrutor: Oficina Prática de Modelagem de SRP

Este roteiro é o seu **guia de palco** para conduzir o debate após os 15 minutos de trabalho em grupo. Ele traz a estrutura para você introduzir cada tema, fazer perguntas desafiadoras que forcem os alunos a pensar além do óbvio e apresentar o fechamento jurídico com base na Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021) e no Decreto Federal nº 11.462/2023.

1. ABERTURA E DINÂMICA DA OFICINA

- **Tempo total estimado:** 40 minutos (15 min de debate interno, 5 min de apresentação por grupo, 20 min de debate/moderação).
 - **Como abrir o laboratório:**
-

2. GRUPO 1: Conveniência, Cabimento e Planejamento

A. Introdução do Instrutor

O SRP não é um "coringa" para ser usado sem critério; ele goza de preferência legal quando bem planejado, mas exige motivação técnica e jurídica. O Grupo 1 precisa demonstrar a viabilidade desse consórcio em rede no planejamento de compras centralizadas.

B. Perguntas de Impacto (Provocações)

1. **A justificativa no ETP:** *"Por que o SRP é mais vantajoso aqui do que uma licitação tradicional por escopo? Como comprovar as hipóteses do Artigo 3º do Decreto nº 11.462/2023?"*
2. **A barreira da IRP:** *"A Intenção de Registro de Preços (IRP) é realmente obrigatória para este caso? Qual o prazo mínimo de abertura e como lidamos com a isonomia no planejamento de quantidades?"*

C. Gabarito Técnico e Fundamentação para o Orador

- **O Enquadramento Legal:** O caso se enquadra perfeitamente em múltiplos incisos do **Artigo 3º do Decreto nº 11.462/2023** e do **Artigo 40, II, da Lei nº 14.133/2021**: compras frequentes e parceladas (merenda e luvas), atendimento a mais de um órgão (as 5 prefeituras em compras centralizadas) e impossibilidade de definição prévia do quantitativo exato a ser demandado por cada município de forma isolada ao longo do ano.
- **A Força da Preferência Legal:** Conforme o entendimento firmado pela Advocacia-Geral da União (AGU), o SRP goza de preferência legal para

compras. Para licitar de forma comum (tradicional por escopo), o gestor público teria o ônus de motivar nos autos a ineficiência econômica ou gerencial do registro de preços, o que seria inviável neste cenário de compras compartilhadas.

- **A Obrigatoriedade da IRP:** A realização da IRP é **obrigatória** para o órgão gerenciador (Bela Vista) na fase preparatória. Ela deve permanecer aberta para a manifestação de interesse de outros órgãos por no mínimo **8 dias úteis**, contados do primeiro dia útil subsequente à divulgação. A IRP é essencial para consolidar as demandas e ganhar economia de escala, evitando o esforço burocrático de licitações isoladas.
-

3. GRUPO 2: Logística Diferenciada e Lotes

A. Introdução do Instrutor

A distância geográfica e o frete são os maiores vilões do fracasso de Atas de Registro de Preços. Exigir que uma empresa entregue polpa de fruta em Bela Vista (0 km) e em Monte Alto (180 km de serra e estrada de terra) pelo mesmo preço unitário resultará em duas consequências negativas: ou a licitação ficará deserta para Monte Alto, ou o preço de Bela Vista será inflacionado artificialmente para cobrir o risco do frete distante.

B. Perguntas de Impacto (Provocações)

1. **O Preço Único vs. Preço Diferenciado:** *"Podemos registrar preços unitários diferentes para o mesmo item de merenda ou luva na mesma Ata? Onde está o amparo legal para isso?"*
2. **O Desenho do Edital:** *"Como vocês estruturaram a divisão de lotes no edital de Bela Vista para garantir o interesse do mercado e evitar o desabastecimento de Monte Alto e Serra Azul?"*

C. Gabarito Técnico e Fundamentação para o Orador

- **O Preço Diferenciado por Localidade:** O **Artigo 15, inciso III, do Decreto nº 11.462/2023** e a **Lei nº 14.133/2021** trazem uma solução inovadora ao permitir expressamente a previsão de **preços diferentes** quando o objeto for entregue em locais distintos, em razão da logística, do frete e do local de acondicionamento.
- **A Estratégia de Modelagem:** O edital não deve prever um lote único global. A Administração deve antever os reflexos das distintas localidades no custo estimado. A melhor prática é a **divisão em itens ou lotes regionalizados** (ex: Lote 1 - Bela Vista e Rio Claro; Lote 2 - Serra Azul,

Monte Alto e Vila Verde). Isso permite que os licitantes cotelem preços realistas de frete aderentes à realidade física de acesso de cada município, garantindo a ampla competitividade e a segurança das entregas.

4. GRUPO 3: Inflação, Volatilidade e Equilíbrio

A. Introdução do Instrutor

Mercados altamente voláteis (como luvas de nitrilo devido ao câmbio e alimentos devido à sazonalidade de safras) não suportam preços estáticos por 12 ou 24 meses. A rigidez cega gera seleção adversa: afasta fornecedores responsáveis e consagra o aventureiro que ganha a licitação sem planejar e pede reequilíbrio ou cancelamento logo no início da execução.

B. Perguntas de Impacto (Provocações)

1. **A Atualização Periódica:** *"Podemos atualizar os preços registrados na Ata em prazos inferiores a 12 meses? Essa atualização periódica se confunde com o instituto do reajuste contratual comum?"*
2. **A Tabela Referencial Dinâmica (TRD):** *"Como estruturar o edital de Bela Vista usando o critério de maior desconto sobre uma tabela dinâmica de mercado? Como defender essa modelagem frente à jurisprudência reticente do TCU?"*

C. Gabarito Técnico e Fundamentação para o Orador

- **A Atualização por Índices (< 12 meses):** O Artigo 82, § 5º, IV, da Lei nº 14.133/2021 prevê a "atualização periódica dos preços registrados". Por se tratar de um instrumento de atualização da Ata (procedimento auxiliar) e não de reajuste contratual ordinário, a doutrina e a AGU admitem que o edital preveja a aplicação de índices setoriais em períodos inferiores a 12 meses (ex: trimestralmente), blindando o fornecedor do risco inflacionário galopante.
- **O Maior Desconto sobre TRD:** A adoção de **Tabela Referencial Dinâmica (TRD)** neutra (como SINAPI para manutenção, ou tabelas de preços de mercado consolidadas) associada ao julgamento por **maior desconto linear** é extremamente eficiente para conter a volatilidade. O desconto ofertado na licitação é fixo, mas incide sobre o valor vigente da tabela referencial neutra no dia da emissão do empenho.
- **A Defesa perante o TCU:** Embora o TCU recomende tabelas estáticas em alguns acórdãos de manutenção predial (exigindo anualidade), a Corte admite a atualização dinâmica em mercados de volatilidade comprovada,

como o de combustíveis (tabela ANP) e passagens aéreas. A justificativa técnica no ETP, demonstrando a oscilação violenta de preços internacionais do nitrilo e safras de alimentos, é o sustentáculo de legalidade para adotar a TRD dinâmica no edital.

5. GRUPO 4: Operações, Reserva, Saldos e Esquecimento

A. Introdução do Instrutor

O Grupo 4 lida com a "cozinha" do SRP. Atas compartilhadas geram atritos diários: fornecedores que desistem, municípios participantes que sofrem crises localizadas e falhas operacionais na fase de planejamento da IRP. A sobrevivência da Ata depende de respostas operacionais rápidas e legais.

B. Perguntas de Impacto (Provocações)

1. **A Desistência Precoce (Crise 1):** *"Se o vencedor desistir no mês 1, o segundo colocado do Cadastro de Reserva é obrigado a praticar o mesmo preço do vencedor? Como o Decreto nº 11.462/2023 solucionou essa polêmica?"*
2. **O Remanejamento (Crise 2):** *"Vila Verde quer ceder saldo ocioso de merenda para Monte Alto. Quais as três validações por escrito obrigatórias para essa operação logística ocorrer?"*
3. **A Cota Omitida (Crise 3):** *"Vila Verde esqueceu de registrar o quantitativo de luvas na IRP. Ela pode pegar 'carona' nesse item específico da Ata onde ela já é participante em outros?"*

C. Gabarito Técnico e Fundamentação para o Orador

- **Cadastro de Reserva Flexível:** No Cadastro de Reserva regulado pelo **Artigo 18 do Decreto nº 11.462/2023**, registram-se tanto os fornecedores que aceitam equiparar o preço do vencedor, quanto aqueles que mantêm seus **preços originais** de licitação (abaixo do teto estimado). Portanto, se o vencedor desistir e não houver empresa com preço equiparado, o gerenciador convoca os licitantes com suas propostas originais. Eles **não são obrigados** a reduzir o preço para igualar o vencedor, o que evita a perda da utilidade da Ata.
- **As 3 Chaves do Remanejamento:** Conforme o **Artigo 30 do Decreto nº 11.462/2023**, o remanejamento do saldo de merenda de Vila Verde para Monte Alto exige cumulativamente:
 1. A anuência prévia e por escrito de **Vila Verde (Órgão Cedente)**.

2. A autorização formal de **Bela Vista (Órgão Gerenciador)**.
 3. A **aceitação expressa do fornecedor registrado**. Como Monte Alto tem dificuldades extremas de frete (estrada de terra íngreme), o fornecedor tem a opção de recusar a entrega na nova localidade, por se tratar de um direito e não de uma obrigação coercitiva.
- **O Participante Caroneiro: Sim, Vila Verde pode aderir.** O **Artigo 31, § 4º, do Decreto nº 11.462/2023** autoriza expressamente que o órgão participante pegue carona (adesão na qualidade de não participante) exclusivamente para o item em que não registrou quantitativos na fase de planejamento da IRP, respeitados os limites individuais de adesão (50% do item).
-

6. FECHAMENTO PEDAGÓGICO DA DINÂMICA

Após ouvir as equipes e fazer as provocações acima, encerre a oficina consolidando os **Três Pilares do Planejamento Compartilhado**:

1. **O SRP é um pacto de rede**: O sucesso da Ata compartilhada depende da comunicação estreita entre o Gerenciador e os Participantes desde o ETP.
2. **O edital deve refletir o mercado**: Regras de preços diferenciados por localidade e atualização periódica por volatilidade protegem o interesse público contra o desabastecimento.
3. **Segurança e flexibilidade operam juntas**: O Cadastro de Reserva com propostas originais, o remanejamento consensual de saldos e a adesão do participante esquecido são ferramentas extraordinárias que provam que a Nova Lei de Licitações buscou modernizar a gestão de compras no Brasil.