

NOTA TÉCNICA Nº1 - Pregão 20/2023

Senhores licitantes, a presente nota técnica tem por objetivo elucidar o cadastramento de propostas, bem como sanear eventuais dúvidas sobre o tema.

O cadastramento do certame no sistema eletrônico foi realizado tendo como base as quantidades prescritas para cada um dos itens de acordo com o descrito no Mapa de Preços, Edital do Pregão e Anexos .

Assim, consta associado ao Item nº1 o quantitativo de 125.000 (cento e vinte e cinco mil) páginas , ao item nº2 o quantitativo de 141 (cento e quarenta e um) impressoras e ao item nº3 o quantitativo de 20 (vinte) impressoras.

Importante salientar que essas quantidades se referem a **estimativa mensal**

Imperioso salientar que não obstante o cadastramento das quantitativos mensais, a descrição de cada um dos itens, é acompanhada de **detalhamento completo**, informando os quantidades estimadas para o contrato **de 48 meses**.

Nesse sentido, considerando que as quantidades cadastradas por esse Regional no sistema compras são referenciadas **à base mensal**, e considerando que o critério de julgamento das propostas tem como horizonte **o Valor Global**, cuja estimativa de preços é de R\$ 3.278.584.80, recomendamos que o cadastramento das propostas deve se proceder como segue.

a) Sobre o item nº1, especificamente sobre o campo **valor unitário**.

Tratamento Diferenciado	Aplic. Margem Preferência	Unid. Fornec.	Qtd. Estimada		
-	Não	PÁGINA	125000		
				Valor Unit.(R\$)	Valor Total(R\$)
				<input type="text"/>	<input type="text"/>

Esse deve ser preenchido pelo valor correspondente a **multiplicação** entre o **valor de impressão/escaneamento de cada página** e o **número de meses do contrato**.

Ou seja,

Valor Unitário = Preço para impressão/escaneamento da página X 48 (prazo do contrato)

Tão somente a título de exemplo, supondo que o preço do licitante para impressão/escaneamento de cada página seja de R\$ 0,10 (dez centavos), o campo valor unitário deve ser preenchido com **R\$ 4,80** (quatro reais e oitenta centavos), pois bem vejamos:

Valor Unitário = Preço para impressão/escaneamento de página X 48 (prazo do contrato)

Valor Unitário = R\$ 0,10 x 48 = **R\$ 4,80**

b) Sobre o item nº2, especificamente sobre o campo **valor unitário**.

Aplic. Margem Preferência	Unid. Fornec.	Qtd. Estimada		
Não	UNIDADE	141	Valor Unit.(R\$)	Valor Total(R\$)

Esse deve ser preenchido pelo valor correspondente a **multiplicação** entre o **preço mensal de locação da impressora** e o **número de meses do contrato**.

Ou seja,

Valor Unitário = Preço mensal da locação X 48 (prazo do contrato)

Tão somente a título de exemplo, supondo que o preço da licitante para locação de cada impressora seja de R\$ 300 (trezentos reais) por mês, o campo valor unitário deve ser preenchido com **R\$ 14.400** (catorze mil e quatrocentos reais), pois bem vejamos:

Valor Unitário = Preço mensal de locação da impressora X 48 (prazo do contrato)

Valor Unitário = R\$ 300 x 48 = **R\$ 14.400,00**

c) Sobre o item nº3, especificamente sobre o campo **valor unitário**.

Aplic. Margem Preferência	Unid. Fornec.	Qtd. Estimada		
Não	UNIDADE	20	Valor Unit.(R\$)	Valor Total(R\$)

Esse deve ser preenchido pelo valor correspondente a **multiplicação** entre o **preço mensal de locação da impressora** e o **número de meses do contrato**.

Ou seja,

Valor Unitário = Preço mensal da locação X 48 (prazo do contrato)

Tão somente a título de exemplo, supondo que o preço da licitante para locação de cada impressora seja de R\$ 200 (duzentos reais), o campo valor unitário deve ser preenchido com **R\$ 9.600,00** (nove mil e seiscentos), pois bem vejamos:

Valor Unitário = Preço mensal de locação da impressora X 48 (prazo do contrato)

Valor Unitário = R\$ 200 x 48 = **R\$ 9.600,00**

Sendo o que tinha a informar, lavramos a presente nota técnica, deixando á disposição todos os canais de comunicação para saneamento de eventuais dúvidas.

Izaak Solino de Carvalho

Pregoeiro Oficial

ATENÇÃO: REPISSAMOS QUE OS VALORES APRESENTADOS NA PRESENTE NOTA TÉCNICA SÃO MERAMENTE ILUSTRATIVOS. CADA LICITANTE DEVE LIVREMENTE COMPOR SEUS PREÇOS E FORMULAR SEUS PRÓPRIOS LANCES.