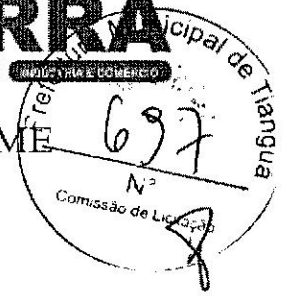




SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME



**Ilmo. Senhor Pregoeiro e Membros da Comissão de Licitações
Da Prefeitura Municipal de Tianguá - CE**

Ref: Pregão Eletrônico nº 07.2022

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. - ME, pessoa jurídica de direito privado, com sede e foro jurídico nesta cidade de Caxias do Sul – RS, na Rua Nelson Dimas de Oliveira, nº 77, Bairro Nossa Senhora de Lourdes, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 07.875.146/0001-20, neste ato representada na forma de seu contrato social pelo sócio administrador, Sr. Gustavo Bassani, inscrito no CPF sob o nº 018.375.730-00 vem, respeitosamente, à presença de Vossas Senhorias para, apresentar **IMPUGNAÇÃO** ao edital, nos termos dos fatos que passa à expor para, ao final requerer:

1 – Da Tempestividade:

Conforme informações do edital, referida licitação está agendada para ter início no dia 10 de junho de 2022.

Ciente de que o próprio edital menciona que o prazo para apresentação da impugnação é de até 03 (três) dias úteis antes da data fixada para a abertura da sessão pública e considerando que o presente pedido está sendo enviado na terça-feira, dia 31/05/2022, tem-se presente os requisitos de tempestividade, razão pelo qual **REQUER** o recebimento e análise da presente peça.

2 - Necessária Separação do Lote:

A Impugnante atua na revenda de cadeiras corporativas, longarinas, mobiliário escolar e auditórios para órgãos públicos de todo o país, atuando com preços altamente competitivos.



SERRA
MOBILE

INDÚSTRIA E COMÉRCIO

SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

ME Nº
Processo de Licitação

Ao analisar o edital da presente licitação nota-se que a mesma foi separada por grupos, entretanto, o mesmo deixou de considerar as características construtivas do produto, conforme abaixo passaremos à expor.

Isso porque, misturou no lote mobiliário escolar com mesas em MDF e madeiras aglomeradas, enquanto a impugnante fornece tão somente móveis que tampas também em variações de materiais plásticos.

A Serra Mobile trabalha com bens de fabricação da Tok Plast com preços de fábrica, sendo altamente competitiva para o mercado de licitações, eis que seus produtos são focados nos entes públicos.

Por tal razão, acredita-se que ao separar o Lote em itens individuais se terá uma grande ampliação da concorrência, bem como a busca por preços realmente competitivos. Note que, se o grupo permanecer como está somente revendedores que compram produtos de terceiros poderão participar, adquirindo parte dos bens da fábrica de cadeiras e parte dos bens de outros fabricantes.

O entendimento do TCU tem direcionado o posicionamento no sentido de entender existência de um prejuízo a economicidade, bem como uma limitação da concorrência em diversos casos em que a compra foi realizada em lotes.

Isso porque, empresas que possuem somente parte dos bens especificados em um determinado lote poderiam ter o interesse de participar, cotando preços verdadeiramente competitivos. A Serra Mobile tem potencial competitivo para estar entre as primeiras posições após a fase de lances e por isso acredita que ao transformar a licitação em itens ou ao se separar por lotes menores, que privilegiam as características construtivas do produto, certamente a licitação será privilegiada com o menor preço.

Rua Nelson Dimas de Oliveira, 77-Bairro Nossa Senhora de Lourdes- Caxias do Sul-RS-CEP95074-450

Fone/Fax: 54-3028-3938 Email: serramobile@serramobileexpo.com.br

CNPJ: 07.875.146/0001-20 I.E: 029/0464005



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

A sugestão da Serra Mobile é separar do lote 18 em dois grupos. Sendo um grupo com os itens 2, 3, 6 e 7, os quais utilizam material peculiar na especificação do tampo da mesa.

Igualmente para o lote 19, sugerimos que os itens 1, 2, 3, 6 e 7 formem um novo lote único. E por fim, grupo 31, sugerimos a formação de um novo grupo com os itens 3 e 4.

Por outro lado, ao invés de separar os lotes, acredita-se que também seria viável a realização de toda a licitação em itens individuais, eis que seria possível uma maior disputa entre as empresas interessadas e, certamente, iria existir a concretização de uma vantagem econômica ao órgão licitador.

Vale frisar, que a licitação por itens em nada prejudica a padronização do mobiliário, conforme alegam alguns órgãos da administração pública. Isso porque o edital prevê a especificação técnica detalhada do produto, de forma que todos os participantes devem se enquadrar, sob pena de desclassificação.

Pois bem, devidamente apresentadas as razões que motivaram a presente impugnação, é necessário trazer à baila o entendimento dos Nobres Ministros do Tribunal de Contas, bem como o entendimento dos Doutrinadores que navegam na mesma direção do entendimento defendido pela Impugnante.

No julgamento da Decisão Plenária nº 393/94, o TCU apresentou o seguinte entendimento:

"firmar o entendimento, de que, em decorrência do disposto no art. 3º, § 1º, inciso I; art. 8º, § 1 e artigo 15, inciso IV, todos da Lei nº 8.666/1993, é obrigatória a admissão, nas licitações para a contratação de obras, serviços e compras, e para as alienações, onde o objeto for de natureza divisível, sem prejuízo do conjunto ou complexo, da adjudicação por itens e não pelo preço



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

global, com vistas a propiciar a ampla participação dos licitantes que, embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam, contudo, fazê-lo com referência a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequarem-se a essa divisibilidade."

Esse entendimento tem sido reiterado em diversos julgados, a exemplo da Decisão Plenária nº 503/2000, por meio da qual foi determinado à Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL que: "adote nas licitações para a contratação de obras, serviços e compras, e para alienações, onde o objeto for de natureza divisível, sem prejuízo do conjunto ou complexo, a **adjudicação por itens** e não pelo preço global, em decorrência do disposto nos arts. 3º, § 1º, inciso I, 15, inciso IV, e 23, § 1º e 2º, todos da Lei nº 8.666/93, com vistas a propiciar a ampla participação dos licitantes que, **embora não dispondo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam, contudo, fazê-lo com referência a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequarem-se a essa divisibilidade quando o objeto seja de natureza divisível**, sem prejuízo do conjunto ou complexo, atentando, ainda, que este é o entendimento deste Tribunal.

Vale lembrar, que os pedidos constantes na presente impugnação não visam os benefícios próprios da Impugnante. A separação do lote em itens beneficiará primeiramente a Administração Pública, com reflexos diretos na economicidade.

Desta forma, a declaração de provimento da impugnação aqui levada a efeito não causará qualquer dano ao erário público, mas sim, lhe oportunizará a ampliação da concorrência no certame, com a possível e provável participação de empresas qualificadas para a venda de todos os itens, neste momento, agrupados no lote da licitação.

A propósito, os pedidos aqui apresentados possuem base legal na legislação aplicável à espécie – Lei nº 8.666/93, cuja vedação expressa proíbe aos agentes públicos *admitir*,



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas e condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o caráter competitivo do processo licitatório.

Na esteira desse entendimento, foi publicada a **Súmula nº 247 do TCU**, que estabeleceu que: ***"É obrigatória a admissão da adjudicação por item e não por preço global, nos editais das licitações para a contratação de obras, serviços, compras e alienações, cujo objeto seja divisível, desde que não haja prejuízo para o conjunto ou complexo ou perda de economia de escala, tendo em vista o objetivo de propiciar a ampla participação de licitantes que, embora não dispo de capacidade para a execução, fornecimento ou aquisição da totalidade do objeto, possam fazê-lo com relação a itens ou unidades autônomas, devendo as exigências de habilitação adequar-se a essa divisibilidade"***.

A licitação por itens, nas precisas palavras de Marçal Justen Filho, *"consiste na concentração, em um único procedimento, de uma pluralidade de certames, de que resultam diferentes contratos. A licitação por itens corresponde, na verdade, a uma multiplicidade de licitações, cada qual com existência própria e dotada de autonomia jurídica, mas todas desenvolvidas conjugadamente em um único procedimento, documentado nos mesmos autos"*.

Nesse mesmo sentido, continua, ensinando que "a licitação por itens deriva do interesse em economizar tempo e recursos materiais da Administração Pública, agilizando a atividade licitatória". Nesse ponto, resta claro que o legislador presume que os princípios da isonomia e da competitividade, tão importantes à Administração, se coadunam mais com esse tipo de licitação, o qual deve ser a regra, deixando a licitação em grandes lotes como exceção.

Para Jessé Torres Pereira Júnior, ao comentar acerca do parcelamento do objeto, o dispositivo quer *"ampliar a competitividade no âmbito do mesmo procedimento licitatório, destinado à compra da integralidade do objeto. A ampliação adviria da possibilidade de cada licitante apresentar-se ao certame para cotar quantidades parciais do objeto, na expectativa de que tal participação formasse mosaico mais variado de cotações de preço, barateando a*



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

compra, de um lado, e proporcionando maior acesso ao certame a empresas de menor porte, de outro".

O mesmo Autor ensina que, existindo a possibilidade de parcelamento do objeto, esse é dever da Administração, sob pena de descumprir princípios específicos da licitação, tal como o da competitividade.

Perfilhando o mesmo entendimento, Justen Filho ensina que "o fracionamento conduz à licitação e contratação de objetos de menor dimensão quantitativa, qualitativa e econômica. Isso aumenta o número de pessoas em condições de disputar a contratação, inclusive pela redução dos requisitos de habilitação (que serão proporcionados à dimensão dos lotes). Trata-se não apenas de realizar o princípio da isonomia, mas da própria eficiência" .

O Professor Jorge Ulisses Jacoby Fernandes, no Parecer nº 2086/00, elaborado no Processo nº 194/2000 do TCDF, ensina que: *"Desse modo a regra do parcelamento deve ser coordenada com o requisito que a própria lei definiu: só se pode falar em parcelamento quando há viabilidade técnica para sua adoção. Não se imagina, quando o objeto é fisicamente único, como um automóvel, que o administrador esteja vinculado a parcelar o objeto. Nesse sentido, um exame atento dos tipos de objeto licitados pela Administração Pública evidencia que embora sejam divisíveis, há interesse técnico na manutenção da unicidade, da licitação ou do item da mesma. Não é pois a simples divisibilidade, mas a viabilidade técnica que dirige o processo decisório. Observa-se que, na aplicação dessa norma, até pela disposição dos requisitos, fisicamente dispostos no seu conteúdo, a avaliação sob o aspecto técnico precede a avaliação sob o aspecto econômico. É a visão jurídica que se harmoniza com a lógica. Se um objeto, divisível, sob o aspecto econômico for mais vantajoso, mas houver inviabilidade técnica em que seja licitado em separado, de nada valerá a avaliação econômica. Imagine-se ainda esse elementar exemplo do automóvel: se por exemplo as peças isoladamente custassem mais barato, mesmo assim, seria recomendável o não parcelamento, pois sob o aspecto técnico é a visão do conjunto que iria definir a garantia do fabricante, o ajuste*

Rua Nelson Dimas de Oliveira, 77-Bairro Nossa Senhora de Lourdes- Caxias do Sul-RS-CEP95074-450

Fone/Fax: 54-3028-3938 Email: serramobile@serramobileexpo.com.br

CNPJ: 07.875.146/0001-20 I.E: 029/0464005



SERRA
MOBILE
INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

das partes compondo todo único, orgânico e harmônico. Por esse motivo, deve o bom administrador, primeiramente, avaliar se o objeto é divisível. Em caso afirmativo, o próximo passo será avaliar a conveniência técnica de que seja licitado inteiro ou dividido".

Cumprе salientar, ainda, que a viabilidade técnica e econômica alegada pelo administrador público para a licitação deve ser previamente comprovada e juntada aos autos do processo licitatório, como demonstram os seguintes excertos: *"Depara-se, portanto, que o edital abrange uma diversidade de objetos com características técnicas distintas, sem interferências e, que diante de sua independência, deveriam ser licitados de forma parcelada. (...) Assim, a intenção do legislador é que a licitação seja sempre realizada de forma parcelada quando houver viabilidade técnica e econômica, observada a modalidade pertinente para o valor total da contratação. Em outras palavras, a lei estabelece que o administrador deve demonstrar a inviabilidade técnica e econômica da divisibilidade, quando deixar de adotar o parcelamento". (TCE/MT - Processo nº 30503/2008). "Abstenha-se de realizar procedimentos licitatórios, mediante fracionamento de despesa, sem que a modalidade de licitação escolhida tenha permitido, comprovadamente, o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis no mercado e a ampliação da competitividade sem perda da economia de escala, nos termos do § 1º do art. 23 da Lei n. 8.666/1993 (arts. 2º e 23, § 2º, parte final). (Acórdão 1049/2004 Primeira Câmara)". "O TCU determinou ao Ministério da Fazenda que, nas licitações cujo objeto fosse divisível, previamente à definição da forma de adjudicação a ser adotada, realizasse estudos que comprovassem as vantagens técnicas e econômicas da compra em lote único, comparativamente à parcelada, a fim de atender ao disposto no art. 23, § 1º, da Lei nº 8.666/1993, e à Súmula/TCU nº 247 (item 9.2, TC-015.663/2006-9, Acórdão nº 3.140/2006-TCU-1ª Câmara)". "Avalie a viabilidade técnica e econômica do parcelamento de compras administradas por aquele órgão, em articulação com o solicitante, com o objetivo de aproveitar as peculiaridades do mercado, visando a economicidade, e que os resultados da mencionada avaliação figurem nos autos do processo de compra. (Acórdão no 496/1998 do Plenário). Já a viabilidade econômica significa que o parcelamento deve trazer benefícios*



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

para a Administração licitante, proporcionando um aumento da competitividade e uma conseqüente diminuição dos custos para a execução do objeto. No entanto, para uma real noção da viabilidade econômica do parcelamento, é preciso ter em mente a redução de custos proporcionada pela economia de escala".

Assim, diante de todos os argumentos acima apresentados, existe a notável necessidade de separação dos Lotes em pequenos grupos ou itens individuais, visando afastar a limitação da concorrência ora noticiada.

3 – Do Prazo de Entrega:

Em análise ao edital da presente licitação nota-se que o prazo de entrega dos bens é de somente 15 (quinze) dias corridos a contar do recebimento da Nota de Empenho/Ordem de Fornecimento.

Antes de mais nada, é elementar destacar que o prazo concedido é incompatível com a **fabricação e transporte** destes bens.

A elaboração de um processo licitatório deve ter concebido em pleno e total atendimento as normas específicas que regem o processo de compras públicas, respeitando, não somente o texto expresso da lei como também todos os princípios de direito administrativo atinentes a matéria.

Ocorre que, com a simples análise do edital nota-se que os prazos de entrega restringem a participação de empresas que **não** estão localizadas fisicamente próximas do órgão licitador.



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Em um exemplo prático, podemos demonstrar o caso da impugnante, localizada no interior do Rio Grande do Sul – RS. Embora seus preços sejam altamente competitivos a participação da empresa na licitação não se mostra vantajosa, simplesmente pelo exíguo prazo de entrega e a real possibilidade de arcar com multas pelo atraso na entrega.

A saber, as participantes do pregão somente enviarão os pedidos para fabricação após o recebimento da Autorização de Fornecimento/Nota de Empenho, momento em que se dá o início da contagem do prazo de 15 (quinze) dias para a entrega.

Neste período, deverá ser confeccionado todos os bens em quantidade e especificação compatível com o edital, enviando-os por transporte rodoviário até o local de entrega indicado pelo órgão contratante.

Ocorre que, para as empresas que são geograficamente mais distantes somente o prazo de transporte ocupa a totalidade do prazo de entrega. Ressalte-se, que somente para o transporte dos bens do interior do Rio Grande do Sul até o interior do Ceará são necessários até 10 (dez) dias, ocupando quase a totalidade do prazo de entrega concedido, isso sem contar prazo para o processo produtivo.

Ciente de que os contratos públicos possuem rígidos prazos de entrega, inclusive com a aplicação de multas por descumprimento, muitas empresas se sentem forçadas a não participarem da competição, com receio de não cumprirem os exíguos prazos de entrega e ainda serem penalizadas pelo eventual atraso na entrega.

Acredita-se que a inserção de prazos reduzidos em processos de licitação é uma cláusula limitadora da competição. Até porque, de nada adianta abrir um processo com ampla concorrência, se o prazo de entrega é um obstáculo para algumas empresas e um privilégio para outras.



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Sobre a matéria, podemos citar a Lei Geral de Licitações, que doutrina:

“Art. 3º - A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhe são correlatos.

§ 1º É vedado aos agentes públicos:

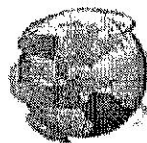
I – Admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo, inclusive nos casos de sociedades cooperativas, e estabeleçam preferências ou distinções em razão da naturalidade, da sede ou domicílio dos licitantes, ressalvado o disposto nos §§ 5º a 12 e no art. 3º da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991”.

Neste momento, a impugnante informa previamente que o edital possui cláusulas que restringem e frustram a competição de empresas, tornando a sua participação um obstáculo.

No que se refere especificamente na fabricação de cadeiras corporativas, é muito importante esclarecer que o produto é personalizado na cor dos acabamentos para cada cliente e, por isso, somente tem início após o recebimento da Nota de Empenho/Autorização de Fornecimento. Note que não se tratam de produtos especiais, são produtos de linha, entretanto, poderão ser fabricados em diversas tonalidades e variedades de acabamentos, o que a torna única.

Resta claro, que o produto em debate não pode ser confeccionado de forma prévia, visto que cada órgão público exige uma especificação. Assim, o prazo de entrega deve compreender as etapas de **fabricação dos bens, transporte e entrega.**

A impugnante tem preços altamente competitivos, atuando em todo o Brasil no fornecimento de cadeiras corporativas e móveis escolares, razão pelo qual pretende a participação no pregão, com grande possibilidade de êxito na etapa de lances.



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Frise-se que as fábricas não possuem quantidades de bens em pronta entrega, principalmente porque o mobiliário pode ser personalizado em diversas tonalidades e modelos. Assim, a fabricação só tem início após o recebimento do pedido.

Não é razoável exigir que a fabricante tenha em pronta entrega todos os itens que fabrica, de igual forma também não se pode exigir a aquisição dos insumos antes do recebimento dos pedidos, sendo um custo totalmente desnecessário ao fabricante, além de um risco, caso a compra não se concretize.

Trata-se de uma grande quantidade de produtos que após o recebimento da nota de empenho, serão fabricados, transportados e entregues. O prazo constante no edital não é compatível com a fabricação e nem mesmo com a entrega dos bens.

Aliás, o prazo é um suicídio até mesmo para as empresas próximas do órgão licitador, isso porque a confecção do mobiliário não depende exclusivamente de seu fabricante. Fornecedores de matéria prima e transportadora fazem parte do todo, o qual há uma dependência, também, destes serviços.

Claro, que o órgão poderá justificar que outras empresas tem possibilidade de cumprir os prazos o que certamente poderia ser justificado com contratações anteriores. Sim, certamente empresas que trabalham somente com este produto ou que tem a sua sede próxima do órgão licitador possuem chances reais de fornecimento. Entretanto, note que existe uma limitação na participação de empresas localizadas em regiões distantes, embora com alto potencial de concorrência no pregão.

O Tribunal de Contas da União já se manifestou sobre o assunto, entendendo pela obrigatoriedade de prazo de entrega compatível com o objeto da licitação, sob pena de restringir o caráter competitivo da licitação, *in verbis*:



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

“Os prazos de entrega de materiais e serviços, inclusive em licitações internacionais, devem manter estrita correlação com a natureza do objeto licitado, sob pena de caracterizar restrição ao caráter competitivo do certame”.
Acórdão nº 584/2004, julgado pelo Plenário, pelo Sr. Ministro Relator Ubiratan Aguiar.

“É irregular o estabelecimento de cláusulas que restrinjam o caráter competitivo da licitação, como a fixação de prazo exíguo para a execução de serviços”.
Acórdão nº 186/2010, julgado pelo Plenário em data de 10/02/2010 pelo Sr. Ministro Relator Raimundo Carreiro.

Portanto, a presente impugnação possui em seu bojo requerimentos benéficos também para a administração pública, pois a concorrência entre empresas gera melhores preços e maior qualidade do mobiliário objeto da licitação.

A impugnante tem preços altamente competitivos, entretanto, para o fornecimento dos bens necessita de pelo menos 30 (trinta) dias de prazo de entrega. A dilação no prazo de entrega atua em benefício da própria administração, que possibilitará que empresas localizadas em outras regiões do país possam cotar seus produtos e concorrer igualmente com empresas localizadas próximo do órgão licitador.

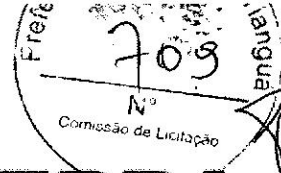
No entendimento da impugnante, um prazo que varia entre 30 (trinta) e 45 (quarenta e cinco) dias é o ideal para se conseguir a entrega em prazo.

Não há de se falar ainda em eventual prorrogação de prazo posterior. Isso porque, se desde já se sabe que o prazo de entrega é incompatível o edital deve ser reformado antes da celebração da licitação.

O princípio basilar da razoabilidade é uma diretriz de senso comum, de bom senso aplicado ao Direito. Este bom senso se faz necessário na medida em que as exigências formais que decorrem do princípio da legalidade tendem a reforçar o texto da norma, a palavra da lei.



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

Como a administração pública tem seus atos pautados pela Lei, ou seja, ela só pode agir de forma motivada e legal.

No caso dos autos, o princípio da razoabilidade deixou de ser aplicado no momento de elaboração do prazo de entrega, porquanto, o mesmo não é razoável com o fornecimento do objeto desta licitação. Frise-se, não se trata de bens prontos mas, sim, de produtos que serão fabricados.

Ressaltamos que, nossa empresa trabalha com os maiores órgãos públicos do país, tais como Banco do Brasil, CEF e INSS, e todos estes possuem prazo de entrega entre 40 (quarenta) e 50 (cinquenta) dias.

Por tal razão, pedimos vossa compreensão para majoração no prazo de entrega, para que o mesmo seja acessível a todas as empresas, independente da sua localização.

4 - Dos Requerimentos:

Desta forma e diante de todo o quanto acima exposto, se REQUER preliminarmente, o recebimento da presente impugnação, eis que tempestiva.

Quanto ao mérito, REQUER o provimento dos pedidos para separar os Lotes em itens individuais, ou pequenos grupos que levem em consideração as características construtivas de cada produto afastando a limitação da concorrência ora denunciada, nos termos da argumentação supra.

REQUER, ainda, a majoração no prazo de entrega, para que o mesmo seja acessível a todas as empresas, independente da sua localização.

Nestes termos. Pede e espera deferimento.



SERRA
MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO



SERRA MOBILE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA ME

07 875 146/0001-20

SERRA MOBILE IND. E COM. LTDA - ME

Rua Nelson Dimas de Oliveira, 77
Bairro Lourdes
CEP 95074-450

CAXIAS DO SUL - RS

Caxias do Sul, 07 de junho de 2022.

GUSTAVO TONET BASSANI – Diretor
CPF 018.375.730-00
RG 4079478386