

Pregão/Concorrência Eletrônica

▪ Visualização de Recursos, Contrarrazões e Decisões

RECURSO :

AO PREGOEIRO – CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA DO ESTADO DO ES

Pregão Eletrônico nº 00019/2023

EXPERTS INFORMÁTICA EIRELI, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00.349.280/0001-48, sediada na Rua Marco Aurélio de Miranda, nº 46, sala 803, Buritis, Belo Horizonte – MG, CEP 30.575-210, vem apresentar seus esclarecimentos em face da Ata de Sessão lavrada em 03 de fevereiro de 2023.

I – DOS FATOS

Foi aberto o Edital do Pregão Eletrônico nº 00019/2023, com a realização do referido certame no dia 22/11/2023, tendo o respectivo pregão o objeto de "Contratação do licenciamento da plataforma de colaboração e produtividade, na modalidade Software as Service – SaaS, Workspace versão Business Standard compreendendo serviços de integração e treinamento para administração da solução, via Ata de Registro de Preços, com previsão de aquisição imediata de 120 (cento e vinte) licenças; conforme as características, condições, obrigações e requisitos contidos no Termo de Referência e todos os Anexos do presente Edital.". Conforme se perceberá das razões de recurso abaixo apresentadas, a proposta da empresa vencedora do certame MOVX MARKETING E TECNOLOGIA LTDA incorre em vício insanável que, ao ser analisado por ente licitante, terá como desfecho a desqualificação da referida empresa. Tem-se que será demonstrada a inexecuibilidade da proposta apresentada. Frente a esta irregularidade, faz-se necessário a apresentação do presente recurso.

II – DO EFEITO SUSPENSIVO

Em função da aplicação subsidiária da Lei nº 8.666/93 às regras do edital, a Recorrente requer sejam recebidas as presentes razões e encaminhadas à autoridade competente para sua apreciação e julgamento, em conformidade com o artigo 109, parágrafos 2º e 4º da Lei nº 8.666/1993, concedendo efeito suspensivo à inabilitação aqui impugnada até julgamento final na via administrativa.

Art. 109. Dos atos da Administração decorrentes da aplicação desta Lei cabem:

(...)

§ 2º O recurso previsto nas alíneas a e b do inciso I deste artigo terá efeito suspensivo, podendo a autoridade competente, motivadamente e presentes razões de interesse público, atribuir ao recurso interposto eficácia suspensiva aos demais recursos.

(...)

§ 4º O recurso será dirigido à autoridade superior, por intermédio da que praticou o ato recorrido, a qual poderá reconsiderar sua decisão, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, ou, nesse mesmo prazo, fazê-lo subir, devidamente informado, devendo, neste caso, a decisão ser proferida dentro do prazo de 5 (cinco) dias úteis, contado do recebimento do recurso, sob pena de responsabilidade.

Desta forma, mostra-se necessária a suspensão do procedimento licitatório até a decisão final relativa ao presente recurso.

III – DO MÉRITO – DA INEXEQUIBILIDADE DA VALOR OFERTADO

Inicialmente, para melhor compreensão do tema do presente recurso, trazemos as palavras de Carlos Pinto Coelho Motta a respeito das consequências da aceitação de proposta inexecuível:

"A proposta inexecuível constitui-se, como se diz, numa "armadilha" para a Administração: o licitante vence o certame; fracassa na execução do objeto; e não raro intenta, junto ao órgão contratante, reivindicações de revisão de preços, baseadas nos mais engenhosos motivos. Eis a razão de todos os cuidados legais na delimitação da proposta inexecuível. (MOTTA, 2005, p. 414)"

Desta forma, a Administração Pública tem a obrigação de rechaçar propostas cujo valor não tenham o condão de satisfazer o objeto da licitação e, ainda, garantir à empresa o lucro mínimo que se entende como a sua única razão de existir.

9. A desclassificação de propostas em razão de preço tem por objetivo evitar que a administração contrate bens ou serviços por preços excessivos, desvantajosos em relação à contratação direta no mercado, ou inexecuíveis/irrisórios, que comprometam a satisfação do objeto almejado com consequências danosas à administração.

10. No que se refere à inexecuibilidade, entendo que a compreensão deve ser sempre no sentido de que a busca é pela satisfação do interesse público em condições que, além de vantajosas para a administração, contemplem preços que possam ser suportados pelo contratado sem o comprometimento da regular prestação contratada. (Acórdão TCU 697/2006 - Plenário)

Na Lei nº 8.666/93, norma norteadora do processo de aquisição de bens e serviços por parte da Administração Pública, existe comando expresso a respeito da necessária rejeição e proposta inexecuíveis:

Art. 48. Serão desclassificadas:

(...)

II - propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato, condições estas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação.

§ 1º Para os efeitos do disposto no inciso II deste artigo consideram-se manifestamente inexequíveis, no caso de licitações de menor preço para obras e serviços de engenharia, as propostas cujos valores sejam inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

- a) média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela administração, ou
- b) valor orçado pela administração.

§ 2º Dos licitantes classificados na forma do parágrafo anterior cujo valor global da proposta for inferior a 80% (oitenta por cento) do menor valor a que se referem as alíneas "a" e "b", será exigida, para a assinatura do contrato, prestação de garantia adicional, dentre as modalidades previstas no § 1º do art. 56, igual a diferença entre o valor resultante do parágrafo anterior e o valor da correspondente proposta.

Portanto, nos termos do edital que rege o presente certame, além, obviamente, da gritante inexequibilidade da proposta apresentada pela empresa declarada vencedora, temos que o edital obriga que a Administração Pública examine criteriosamente propostas que estejam abaixo de 30% (trinta por cento) da média dos outros lances ofertados.

O documento apresentado pela empresa vencedora para fins de comprovação de exequibilidade não se presta a este fim, pois em seu conteúdo faz menção a apenas parte do objeto licitado e, atingindo pior patamar, não apresenta planilha ou equação que demonstre a formação de seu preço em face da mão-de-obra, insumos e lucro para a concretização do objeto da licitação.

Desta forma, conforme entendimento do Tribunal de Contas da União, ela encontra-se em total desacordo com a finalidade pretendida:

15. Ao tempo em que a dissociação entre o valor oferecido e o constante do orçamento produz presunção relativa de inexequibilidade, obriga a Administração a exigir comprovação, por parte do licitante, da viabilidade da execução do objeto nas condições por ele ofertadas.

16. Assim, se o lance vencedor do pregão apresentar-se como significativamente mais reduzido do que o valor orçado, caberá ao pregoeiro exigir do licitante, antes do encerramento da etapa de competição, a comprovação da exequibilidade de sua oferta.

17. No pregão, destaca-se, a comprovação da exequibilidade da oferta deve ser feita documentalmente, por meio de planilhas de custos e demonstrativos que evidenciem que o valor ofertado é suficiente para cobrir as despesas de execução dos serviços.

18. Destaco que o entendimento acima coaduna-se com a jurisprudência consolidada desta Corte de Contas no sentido de que não cabe à Comissão de Licitação ou ao Pregoeiro declarar a inexequibilidade da proposta da licitante, devendo facultar aos participantes do certame a possibilidade de comprovarem a exequibilidade de suas ofertas (ex vi dos Acórdãos nº 2.093/2009-Plenário, 559/2009-1ª Câmara, 1.079/2009-2ª Câmara, 141/2008-Plenário, 1.616/2008-Plenário, 1679/2008-Plenário, 2.705/2008-Plenário e 1.100/2008-Plenário, dentre outros). (Acórdão TCU 1092/2010 – Segunda Câmara)

A aceitação excepcional de preços irrisórios ou nulos, prevista no § 3o do art. 44 da Lei 8.666/1993 (no caso de fornecimento de materiais e instalações de propriedade do próprio licitante), depende da apresentação por parte da licitante de justificativas que evidenciem, de forma contundente, a possibilidade de execução de sua oferta. [...] A insegurança instaurada pela aceitação de proposta desse teor é justamente aquela repelida pelo § 3o do art. 44 da Lei 8.666/1993, que não admite propostas irrisórias/nulas dissociada de garantias fáticas que mitiguem o risco de inexecução do contrato. (Acórdão TCU nº 2186/2013-Segunda Câmara)

Por fim, temos ainda entendimento do Tribunal de Contas da União que cria verdadeiro critério objetivo para a classificação de uma proposta como sendo inexequível, sendo este a diferença máxima de 50% (cinquenta por cento) entre o valor ofertado pela empresa vencedora e médio dos lances dos demais licitantes:

Seja como for, pode-se ainda emprestar ao critério de aceitabilidade uma expressão matemática que tenha como base a média das demais propostas de preços unitários concorrentes na licitação, de forma semelhante ao que se faz com as fórmulas de exequibilidade. Somente como ilustração, um preço unitário que se afastasse para menos de 50% da média dos preços unitários oferecidos pelos demais licitantes seria considerado fora do padrão de mercado e, portanto, sem condição de classificação. (Acórdão TCU 1700/2007 Plenário.)

No caso, o valor oferecido pela empresa vencedora está muito abaixo da média dos demais licitantes. O lance vencedor acrescido de 30%, totaliza R\$2.080,00.

Valor Vencedor R\$ 1.600,00
30% R\$ 480,00
Total R\$ 2.080,00

Por sua vez, a média dos lances das outras empresas é de R\$2.083,96, ou seja, uma distância maior que os 30% limitados por lei

26.819.066/0001-00 R\$ 1.881,40
21.436.702/0001-92 R\$ 2.508,12
11.508.825/0001-38 R\$ 1.900,00
51.476.858/0001-68 R\$ 1.990,00
39.725.594/0002-14 R\$ 2.508,12
21.777.953/0001-30 R\$ 2.304,00

00.349.280/0001-48 R\$ 1.880,00
02.667.694/0001-40 R\$ 1.700,00
Total R\$ 16.671,64
Valor Médio R\$ 2.083,96

Ainda, o valor mensal de referência para cada licença é de R\$69,67. A proposta da empresa vencedora foi de R\$1.600,00 por mês para 250 licenças, gerando um valor de R\$44,44, por mês.

Desta forma, tem-se que o valor ofertado por licença é muito menor que o valor de referência para o item. A diferença, portanto, demonstra a impossibilidade de manutenção do contrato administrativo de forma lucrativa e, como consequência, deve ser a inexecução da proposta reconhecida com a consequente desclassificação da empresa temporariamente vencedora.

IV – DA CONCLUSÃO

Por todo o exposto, a empresa Experts Informática Eireli requer seja reformada a decisão que declarou a empresa MOVX MARKETING E TECNOLOGIA LTDA como vencedora do certame para desclassificá-la devido à inexecução de sua proposta final.

Alternativamente, caso não se entenda pelo pedido acima, requer seja convertido em diligência o julgamento para que a empresa MOVX MARKETING E TECNOLOGIA LTDA apresente as planilhas e documentos necessários para demonstrar a exequibilidade da proposta, nos termos do art. 48, II da Lei nº 8.666/93 e, também, para eventual cumprimento da garantia adicional prevista no art. 48, §2º da Lei nº 8.666/93.

Nestes termos, pede deferimento.
Belo Horizonte/MG, 27 de novembro de 2023.

A NETEXPERTS é um parceiro Google Premier, atende órgão públicos e empresas privadas.

NETEXPERTS - <https://cloud.withgoogle.com/partners/detail/?id=netexperts&hl=pt-BR>

Fechar