



Ao  
**Conselho Regional de Enfermagem de São Paulo**  
Ilma. Sr. Pregoeiro – Maria Emilia.

**Razões de Recurso**  
**Pregão Presencial nº 024/2011**

Protocolo 1 Subsolo (GAB FRCI)  
CONSELHO REG ENFERMAGEM-20-Jun-2011-15:52-018716-1/1

**UNA Marketing de Eventos Ltda.**, empresa brasileira de direito privado, com sede à Av. Ana Costa, 100, Conj. 96, Vila Mathias, CEP 11060-000, Santos – SP, CNPJ. 05.969.672/0001-23, vem, respeitosamente, por seu representante legal infra – assinado, com fulcro no inciso XVIII do artigo 4º da Lei 10.520/2002 e disposições da Lei 8.666/93 (Lei Geral de Licitações), oferecer **RAZÕES DE RECURSO** o que faz com base nos fundamentos a seguir alinhados.

<b>Atestados Técnicos da Empresa Le Done Insuficientes</b>
--

Os atestados técnicos apresentados pela empresa Le Done não suprem às exigências do edital de licitação, pois não provam capacidade técnica e experiência “pertinente e compatível em características, quantidades e prazos” com o objeto licitado.

O objeto da licitação é a “contratação de empresa especializada em organização de eventos, através do sistema de registro de preços”. Pois bem, os atestados apresentados pela licitante Le Done pode até provar que seja empresa especializada em organização de eventos, no entanto, não provam experiência e capacidade técnica pertinente e compatível em quantidades, prazos e características



com o objeto licitado, pois as quantidades e prazos exigidos pelo edital são muito superiores àquelas comprovadas através dos atestados oferecidos pela licitante vencedora.

Apenas como ilustração podemos citar os seguintes itens da Ata de Registro de Preços ora licitada e que não foi comprovada a experiência da licitante: brigadista de incêndio, interprete de libras, gerador, etc... Isso sem falar dos quantitativos, pois será que nesses eventos com organização global da licitante existiam carpetes, mobiliários, recepcionistas, cenografia, nos quantitativos esperados pelo Coren.

Em licitações do tipo Ata de Registro de Preços além da capacidade global é muito importante que a empresa consiga comprovar capacidade de pleno atendimento. Não podemos comparar uma empresa que de forma isolada realiza pequenos eventos, com uma empresa que possui experiência em grandes eventos e simultâneos.

Portanto, ainda que os atestados prove experiência na organização de eventos, não provam a capacidade técnica pertinente e compatível em quantidades, prazos e características com o objeto licitado.

Nessa linha, a empresa Le Done deve ser inabilitada, pois não atendeu ao item do edital com relação a capacidade técnica pertinente e compatível em quantidade, prazos e características com o objeto licitado.

#### **Inexequibilidade da Proposta da Le Done**

O valor referência ou estimado para a contratação é de R\$ 1.900.000,00 (um milhão e novecentos mil reais). O lance inicial da empresa Le Done foi de R\$ 941.054,00 e seu lance final foi de R\$ 799.000,00.

Diante desses dados é possível observar que a licitante vencedora propôs uma redução em seus preços equivalente a 57,94% com relação ao valor estimado da contratação, o que caracteriza a inexequibilidade da proposta, pois é impossível executar o contrato com tamanha redução.

Somente por essa constatação é possível concluir pela inexequibilidade da proposta da empresa vencedora. Os preços planilhados pelo órgão licitante, são, conforme consta no edital, baseados nos preços médios de mercado, ou seja, nos preços médios praticados por empresas competentes do ramo.

Impossível a execução de uma proposta com redução de 57,94% nos preços com relação aos valores médios de mercado!

Importante frisar, ainda, que além da redução proposta pela empresa vencedora é necessário subtrair o valor dos impostos que, em média, giram em torno de 18%, no mínimo. Ou seja, computando-se os impostos, a redução proposta pela vencedora, que não é empresa optante pelo SIMPLES, chega a 75,94% com relação ao valor de mercado.

O artigo 48 da Lei 8666/93 (que deve ser aplicada ao presente caso, pois o pregão é uma modalidade de licitação instituída pela Lei 10.520/2002), prevê os casos de propostas inexequíveis, as quais devem ser desclassificadas sumariamente pela comissão, no caso em concreto, pela Pregoeira.

*“Art. 48. Serão desclassificadas:*

*I - as propostas que não atendam às exigências do ato convocatório da licitação;*

*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 inexeqüíveis, 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.*

Nessa linha, está claro a infração à letra “b” do §1º do art. 48 da Lei 8.666/93, pois a proposta da vencedora é menor do que 70% do valor orçado pela administração.

O legislador foi muito claro, objetivo e sensato quando estabeleceu a regra do artigo 48 da Lei 8666/93, pois quis assegurar que as propostas com valores ínfimos sejam desclassificadas, de modo que a administração e o interesse público não fossem prejudicados.

O órgão licitante deve primar principalmente, além de gastar o quanto menos possível, pela efetiva execução e qualidade dos serviços contratados. Não basta apenas gastar pouco, o mais importante é gastam bem e em produtos e serviços adequados e de qualidade.

Analisando esses aspectos é possível concluir pela inexequibildiade da proposta da empresa Le Done.

Conclui-se, portanto, em todos os ângulos que analisamos a proposta vencedora, pela inexequibilidade, pois seus preços foram demasiadamente reduzidos ao ponto de inviabilizar a execução do contrato e respectiva prestação dos serviços pretendidos.

A lei 8666/93, estabelece em seu artigo 3º os princípios básicos de toda e qualquer licitação, portanto, dever ser aplicado, também, aos pregões, inclusive eletrônicos, pois, embora mais céleres não podem prescindir de nenhum requisito legal.

*“Art. 3º - A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração 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 lhes são correlatos.”*

O princípio da proposta mais vantajosa à administração nem sempre é sinônimo de mais barata. Do que adianta a administração contratar o preço mais baixo se o contrato não for executado? Ou se for executado, não atender aos padrões e necessidades mínimas da administração? Que vantagem a administração obteve nisso?

A resposta é simples, objetiva e óbvia: nenhuma!

A proposta mais vantajosa nem sempre é a mais baixa!

Com base nisso, decorre a conclusão lógica que os demais princípios devem ser observados e utilizados no julgamento das propostas e no julgamento do presente recurso, pois, classificar e declarar vencedora uma proposta visivelmente inexecutável é contrariar e desrespeitar os princípios básicos das licitações, além de cometer e manter ilegalidades passíveis de anular todo o processo licitatório.

O administrador, no presente caso o Pregoeiro, não pode e não deve ater-se simplesmente ao preço, muito menos, ceder à pressões de ordem operacionais (prazo exíguo para realização dos pregões) que o obrigue a classificar e



declarar vencedora a primeira empresa que lhe oferecer o menor preço (mesmo que inexecutáveis).

Não pode porque a lei não permite que cometa ilegalidades em prol da celeridade do procedimento e em prejuízo do órgão licitante, sob pena de responder cível e criminalmente por seus atos.

Não deve, por que além da lei, o bom senso e a experiência devem falar mais alto, pois propostas nos moldes formulados pela empresa vencedora, por óbvio, não serão executadas dentro dos mínimos padrões de qualidade que o órgão licitante merece e precisa.

Nessa linha, de todos os ângulos que analisamos a matéria, é possível concluir pela inexecutabilidade da proposta da empresa Le Done, devendo ser desclassificada para garantir a execução do contrato.

#### **Requerimentos Finais**


Diante de todo o exposto e fundamentado é a presente para requerer a desclassificação da proposta da empresa Le Done, pois é inexecutável, e requerer a classificação da proposta oferecida pela recorrente (UNA Eventos), pois está dentro dos preços praticados pelo mercado e atende às exigências do edital de licitação.





É o que serenamente espera a empresa UNA Eventos.

N. Termos,  
P. Deferimento.  
São Paulo, 20 de junho de 2011.



UNA Marketing de Eventos Ltda  
Wellington da Silva de Lima.  
RG : 42.846.339-3  
CPF: 31748109812