

ILUSTRÍSSIMA SRA. PREGOEIRA DA PREVIDÊNCIA SOCIAL DOS SERVIDORES DO
MUNICÍPIO DO GUARUJÁ

CONTRARRAZÕES DE RECURSO

PREGÃO PRESENCIAL N° 01/2022

PROCESSO ADMINISTRATIVO N° 318/2022

Objeto: “Contratação de empresa para prestação de serviços de limpeza, asseio e conservação predial, visando a obtenção de adequadas condições de salubridade e higiene, com o fornecimento de mão de obra, saneantes domissanitários, materiais e equipamentos, nas dependências da Previdência Social dos Servidores do Município de Guarujá”.

ENGER – GESTÃO EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS EIRELI - ME, pessoa jurídica de direito privado, inscrita, no CNPJ sob o nº 26.587.227/0001-79, sediada na Rua Valentim Gentil, nº 383 – Bairro Vila Cicma – Adamantina/SP, neste ato representada pelo Sra. Rafaela Marena Ibide, Representante Legal da empresa, Brasileira, Solteira, Empresária, portadora do RG nº 53.892.037-3 e do CPF nº 470.929.858-03, no uso de suas atribuições legais vem respeitosamente a presença de Vossa Senhoria, tempestivamente, interpor CONTRARRAZÕES, em face ao recurso interposto por **ÁGUIA BRANCA SOLUÇÕES EM SERVIÇOS TERCEIRIZADOS EIRELI**, citada no decorrer como “RECORRENTE” pelos motivos de fatos e de direito, que expõe e ao final requer:

Guarujá/SP, 13 de junho de 2022.

Rafaela Mariana Ibide

ENGER – GESTÃO EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS EIRELI

CNPJ nº 26.587.227/0001-79

RAFAELA MARENA IBIDE

R.G nº 58.892.037-3 e CPF nº 470.929.858-03

Representante Legal

26.587.227/0001-79
ENGER GESTÃO EM NEGÓCIOS
EMPRESARIAIS EIRELI - ME
RUA VALENTIM GENTIL, 383
VILA CICMA - CEP 17800-000
ADAMANTINA - SP

I – DOS FATOS

Trata-se de Pregão Presencial cujo objeto é a “Contratação de empresa para prestação de serviços de limpeza, asseio e conservação predial, visando a obtenção de adequadas condições de salubridade e higiene, com o fornecimento de mão de obra, saneantes domissanitários, materiais e equipamentos, nas dependências da Previdência Social dos Servidores do Município de Guarujá”.

Na sessão do certame, realizado dia 10 de junho de 2022, após a análise do credenciamento, disputa de preços e habilitação jurídica, restou nossa empresa como vencedora, apresentando proposta mais vantajosa, após decorrer legitimo do processo, com legalidade, transparência, as empresas RECORRENTES apresentaram suas razões de recurso.

R

STATION 2000
FOR THE
STATE OF
NEW YORK
DEPT. OF
CORRECTIONS
ALBANY, N.Y.

II – RAZÕES DA RECORRENTE

Em síntese a RECORRENTE aponta possível inexecuibilidade do valor ofertado devido à possíveis falhas na planilha de composição de custos em desacordo à CCT.

A priori informamos que nossa empresa atendeu plenamente aos requisitos do edital, que apresentou toda documentação de habilitação necessária, informamos que iremos atender plenamente aos serviços licitados, bem como executa-los conforme preceitua o instrumento convocatório e a legislação vigente.

Nota-se que a RECORRENTE busca desesperada com o emprego de falácias argumentativas infundadas, frustrar o andamento do certame, onde a lisura da pregoeira e sua equipe de apoio fez cumprir todos os princípios básicos da licitação.

1. Princípio da Legalidade

As licitações devem estar sempre de acordo com regras e normas fixadas em leis. Lembrando que a lei nº 8.666/93 rege todos os processos licitatórios realizados no Brasil. Essa lei é complementada por outras leis, decretos e normas, quando necessário.

2. Princípio da Impessoalidade ou Igualdade

As licitações públicas devem ser abertas a todas as pessoas e empresas interessadas. E todos devem ter tratamento igualitário, sem privilégios para quem quer que seja.

3. Princípio da Moralidade ou probidade administrativa

Os processos licitatórios devem estar de acordo com as regras básicas da boa administração, impondo ao gestor um comportamento ético, honesto e com a lisura que convém a condução dos bens públicos.

4. Princípio da Publicidade

Todas as licitações devem ser de conhecimento público e acessível a todos. Esse princípio favorece a



ENGERGESTÃO

EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS

CNPJ: 26.587.227/0001-79

participação e o ingresso mais democrático de todos os interessados, além de permitir uma concorrência justa e igualitária.

5. Princípio da Eficiência

Conforme este princípio os processos licitatórios devem ocorrer com celeridade, eficácia, economicidade, efetividade e qualidade exigidas dos serviços públicos.

6. Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório

As licitações públicas devem seguir, estritamente, todas as normas e exigências estipuladas no edital, tendo como termo de validade e eficácia, a data da sua publicação.

7. Princípio do Julgamento Objetivo

Esse princípio leva em conta que os julgamentos ocorridos durante os certames devem ter como parâmetros as normas contidas no edital.

Sobre a inexecutabilidade de proposta;

Lei 10520/93

Art. 4º A fase externa do pregão será iniciada com a convocação dos interessados e observará as seguintes regras:

[...]

*XI - examinada a proposta classificada em primeiro lugar, quanto ao objeto e valor, caberá ao pregoeiro decidir **motivadamente** a respeito da sua aceitabilidade; (grifei).*

A proposta de licitante de valores baixos não conduz, necessariamente, à inexecução, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa. A desclassificação por inexecução deve ser objetivamente demonstrada, a partir de critérios previamente publicados.

Representação de empresa participante de pregão eletrônico conduzido pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB), destinado à contratação de serviços terceirizados e continuados de limpeza, asseio e conservação, apontara a desclassificação indevida da proposta da representante, sob alegação de inexecução de preços, fundamentada "apenas na informação de que a sua margem de lucro seria de 0,1%". Realizadas as oitivas regimentais após a suspensão cautelar do certame, o relator, alinhado à unidade técnica, rejeitou as justificativas apresentadas, destacando a Súmula-TCU 262 segundo a qual "o critério definido no art. 48, inciso II, § 1º, alíneas 'a' e 'b', da Lei nº 8.666/93 conduz a uma presunção relativa de inexecução de preços. o relator relembrou o Acórdão 325/2007-Plenário que, no seu entendimento, poderia ser aplicado para a contratação de serviços continuados: "Dependendo da escolha da estratégia comercial, a empresa pode ser bem agressiva na proposta de preços, relegando a segundo plano o retorno do investimento considerado para o contrato ... As motivações para perseguir o sucesso em uma licitação em detrimento da remuneração possível pela execução da obra variam: a empresa pode estar interessada na obra específica por sinergia com suas atuais atividades; pode haver interesse em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado ...; pode haver interesse em incrementar o portfólio de execução de obras da empresa; pode haver interesse na formação de um novo fluxo de caixa advindo do contrato ... Esses exemplos podem traduzir ganhos indiretos atuais para empresa ou mesmo ganho futuro, na ótica de longo prazo para o mercado. Assim, é possível que empresas atuem com margem de lucro mínima em propostas para concorrer nas contratações ...de forma que "atuar sem margem de lucro ou com margem mínima não encontra vedação legal, depende da estratégia comercial da empresa e não conduz, necessariamente, à inexecução da proposta". O Tribunal, seguindo o voto da relatoria, considerou procedente a Representação e fixou prazo para a anulação do ato de desclassificação da proposta da representante. Acórdão 3092/2014-Plenário, TC 020.363/2014-1, relator Ministro Bruno Dantas, 12.11.2014.

Defendemos os princípios de mais peso para o atual cenário Brasileiro, sendo praticamente os decisivos à aceitabilidade das propostas, além de Douto Órgão ter as proteções elencadas em contrato.

O princípio da supremacia do interesse público sobre o privado é um princípio implícito, que tem suas aplicações explicitamente previstas em norma jurídica. Trata-se, pois, das prerrogativas administrativas.

A essência desse princípio está na própria razão de existir da Administração, ou seja, a Administração atua voltada aos interesses da coletividade. Assim, em uma situação de conflito entre interesse de um particular e o interesse público, este último deve predominar. É por isso que a doutrina considera esse um princípio fundamental do regime jurídico administrativo.

Para Maria Silvia Zanella Di Pietro, o princípio da supremacia do interesse público está presente tanto no momento de elaboração da lei como no momento de execução em concreto pela Administração Pública. Dessa forma, o princípio serve para inspirar o legislador, que deve considerar a predominância do interesse público sobre o privado na hora de editar normas de caráter geral e abstrato.

O princípio da economicidade vem expressamente previsto no art. 70 da CF/88 e representa, em síntese, na promoção de resultados esperados com o menor custo possível. É a união da qualidade, celeridade e menor custo na prestação do serviço ou no trato com os bens públicos.

Tomando como exemplo as contratações, podemos dizer que antes de encaminhar a solicitação de contratação, deve ser conduzida análise da economicidade, que é a verificação da capacidade da contratação em resolver problemas e necessidades reais do contratante, da capacidade dos benefícios futuros decorrentes da contratação compensarem os seus custos e a demonstração de ser a

EG ENGERGESTÃO

EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS
CNPJ: 26.587.227/0001-79

alternativa escolhida a que traz o melhor resultado estratégico possível de uma determinada alocação de recursos financeiros, econômicos e/ou patrimoniais em um dado cenário sócio-econômico. Essa análise é bastante conhecida como análise custo/benefício.

A própria Constituição Federal determina que a Administração Pública no ato de contratar, como regra, precisa licitar. Dentre as modalidades previstas destaca-se atualmente a do pregão, que instituída pela Lei 10.520/02 define como critério obrigatório o emprego do tipo menor preço.

Acerca de tal critério difundiu-se amplamente a ideia de que detém por si só o condão em garantir economia aos escassos recursos públicos, uma vez que promove tamanha concorrência que propicia ao Poder Público adquirir produtos ou contratar serviços simples pelo menor custo disponível no mercado.

Para tanto, não se pode olvidar que o instituto da licitação tem como objetivo, além de proporcionar a ampla concorrência de forma isonômica, filtrar a proposta mais vantajosa ao interesse público.

Neste sentido cumpre mencionar o princípio constitucional administrativo da eficiência, segundo o qual a Administração Pública deve ater seus objetivos à incessante busca pelo mais adequado resultado, concomitante e necessariamente **sob o mais baixo custo possível**, ao passo que no ato da contratação resta indispensável avaliar as condições de desempenho e eficácia ao fim a que se destina o objeto licitado.

Transcorre sobre inexecutabilidade os ditames para analogia no artigo 48, §1º da Lei nº 8.666/93, que rege:

Do artigo 48. § 1º da Lei de Licitações nº 8.666/93:

“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. (Redação dada pela Lei nº 8.883, de 1994)

§ 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: (Incluído pela Lei nº 9.648, de 1998)

a) média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela administração, ou (Incluído pela Lei nº 9.648, de 1998)

b) valor orçado pela administração. (Incluído pela Lei nº 9.648, de 1998)

(...)

(...)”

Vincular planilha de custos à documentação obrigatória, foge do entendimento de egrégias cortes, tanto judicantes quanto de contas, que regem:

“Não é demais lembrar que a Administração não pagará diretamente pelos encargos trabalhistas indicados na planilha, pois são eles de responsabilidade da contratada. Não interessa para a contratante, por exemplo, se em determinado mês a contratada está tendo gastos adicionais porque muitos empregados estão em gozo de férias ou não. À contratante interessa que haja a prestação de serviços de acordo com o pactuado. Ou seja, a planilha de formação de custos de mão de obra constitui um útil ferramental para a análise do preço global ofertado, mas não constitui em indicativos de serviços unitários a serem pagos de acordo com a sua execução, como quando ocorre com os serviços indicados no projeto básico de uma obra pública, os quais são pagos de acordo com o fornecimento de cada item unitário.

Aliás, nem poderia ser diferente, pois a contratação prevê um pagamento fixo mensal e os valores dos encargos trabalhistas indicados estão sujeitos a variações que escapam ao controle das partes contratantes (v. g., aviso prévio indenizado, auxílio doença, faltas legais, licença maternidade/paternidade, faltas legais, etc.). Desta forma, os valores correspondentes aos encargos são meras estimativas apresentadas pela licitante, de forma que eventuais divergências entre o apresentado e o efetivamente ocorrido devem ser considerados como inerentes aos riscos do negócio, impactando positivamente ou negativamente sobre o lucro da contratada.”(Ministro BENJAMIN ZYMLER. Brasília, 01 de setembro de 2009)

Registre-se que não só o Acórdão acima, como todo o atual entendimento da Corte de Contas, caminha no sentido de não haver vinculação dos preços unitários ofertados na Planilha de Custos e Formação de Preços, àqueles que serão efetivamente suportados pela Contratada, conforme Acórdão TCU n.º 2.215/2012, proferido pelo Plenário da Corte.

O entendimento acima mencionado resta-se evidente no seio do referido Acórdão, vez que este informa que a apresentação da Planilha pelo Licitante “não tem como causa, porém, a futura vinculação dos preços unitários ofertados àqueles que serão efetivamente pagos pelas contratadas a seus fornecedores e prestadores de serviços. Nem o edital nem os termos de contrato criaram essa vinculação. Tanto que se for verificada uma oscilação do preço dos insumos que for considerada usual ou dentro de uma álea ordinária, o contratado seguirá sendo obrigado a prestar os serviços na forma e preços pactuados, sem direito a indenizações ou aumentos de valores, salvo pelo reajuste anual a que se refere o art. 40, XI, da Lei de Licitações.”.(Ministro WALTON ALENCAR RODRIGUES. Brasília, 22 de agosto de 2012)

Cumpra-se asseverar que entendimento no sentido de não haver qualquer vinculação entre os valores mostrou-se ainda mais robusto no âmbito da Corte de Contas, vez que, em recente julgamento, o Plenário do TCU deixou claro que a existência de qualquer vinculação entre a Planilha de Custos e Formação de Preços depende de expressa previsão editalícia e contratual.

Todavia não se faz necessário a apresentação da Planilha de Custos de Formação de Preços nos contratos de prestação de serviços firmados pelo regime de empreitada global, cumpre discorrer acerca do entendimento das cortes judicantes acerca da existência de uma pretensa natureza vinculativa desta aos preços suportados pela contratada.

Quanto ao tema, podemos afirmar que existe uma forte corrente jurisprudencial em nossos tribunais que caminham na esteira de não haver qualquer vinculação entre a planilha de custos e formação de preços e os valores efetivamente praticados pela contratada.

Isto porque, tratando-se de um contrato de prestação de serviços firmado pelo regime de empreitada global, o ente público se comprometeu a adimplir um determinado valor fixo como contrapartida à prestação de um serviço certo e determinado pela cessão de mão de obra.

Destarte, no que tange ao efetivo utilizado para a prestação dos serviços, malgrado tenha a contratada especificado um quantitativo mínimo em sua planilha de custos ofertada durante o certame licitatório, sua obrigação cinge-se à prestação regular e pontual do serviço contratado, apresentando o efetivo ofertado para a sua prestação.

Cabe ressaltar, que a RECORRENTE ao se deparar com o preço ofertado por nossa empresa durante a sessão do certame, teve a desastrosa escolha de não ofertar lances condizentes com a realidade do mercado nos dias atuais, acreditando que sob alegações infundadas de inexequibilidade, conseguiria desclassificar o preço por nós ofertado, e como diz o termo popular, “ganhar no grito” a licitação.

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS – PLR/PPR:

Em face da ausência dos valores referentes a tal benefício, o próprio analista contábil confirma que os valores não podem ser transferidos para a Administração Pública, nem servir de base para a repactuação de preços.

Para fundamentar a ausência de tais valores na planilha de composição de custos apresentada por nossa empresa, encontramos amparo no Acórdão 3.336/2021 do Plenário do Tribunal de Contas da União, vejamos:

22. O texto deixa clara a sua natureza de obrigação sob condição. O direito à participação é condicionado ao alcance de metas, índices de produtividade ou de qualidade de serviço que serão considerados para a sua distribuição. Fica claro, ainda, que o pagamento do referido





ENGERGESTÃO

EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS

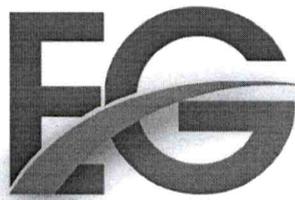
CNPJ: 26.587.227/0001-79

benefício está condicionado à obtenção de lucro. Se não há lucro, não há o que ser distribuído.

23. Cabe esclarecer que a planilha de custo e formação de preços constante do contrato de prestação de serviço deve retratar, com fidedignidade, a composição do preço unitário mensal dos serviços, não sendo, portanto, meramente referenciais, ainda que a licitação seja do tipo menor preço global. Ao incluir na remuneração de todos os empregados parcela referente à participação nos resultados, a empresa prestadora de serviço contínuo acabaria por gerar um prejuízo à Administração, eivando de vício o contrato, uma vez que o pagamento dependerá de variáveis externas e incertas à prestação do serviço, ocasionando, dessa forma, enriquecimento sem causa contra entidade da Administração Pública Federal.

24. Isto se deve ao fato de que existe a possibilidade de o desempenho financeiro negativo ou positivo em outros contratos da empresa influenciar o lucro obtido com a prestação de serviço ao contratante, e esta tenha que arcar com o lucro ou prejuízo que não foi gerado diretamente pelo seu contrato. Assim, teria sido ressarcido à contratada o valor de uma despesa que, na verdade, não se efetivara ou o pagamento por um resultado que não foi gerado em benefício da contratada. Desta forma, não há como se vincular o valor pago a título de participação nos resultados a um contrato específico de prestação de serviço.

25. Depreende-se, ainda, da leitura conjunta dos trechos da norma e da doutrina acima citadas que a PLR se configura como um instrumento utilizado pelo empresário para obtenção de



ENGERGESTÃO

EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS

CNPJ: 26.587.227/0001-79

resultados. Trata-se de uma ferramenta de gestão, na medida em que auxilia a empresa na retenção de talentos, redução de despesas e variáveis que possam comprometer a competitividade. Normalmente as metas vinculadas ao pagamento da PLR estão relacionadas ao aumento da produtividade e à redução dos custos e despesas, o que possibilita a obtenção de maiores ganhos para empresa. Caso se admitisse a inclusão de tal item como custo de venda do serviço, a contratante estaria arcando com o custo de tal ferramenta que não está atrelada ao contrato de prestação de serviço.

26. Outro aspecto que deve ser destacado, é que a Constituição Federal de 1988 excluiu de forma expressa, a natureza remuneratória das participações dos empregados nos lucros, ou resultados auferidos pela empresa.

Conclui-se que, os valores pagos a título de PLR e/ou PPR, não deverá ser incluído no preço de venda do serviço, tampouco ser atribuído a um contrato, devendo estes serem arcados pela empresa exclusivamente.

Vale ressaltar que, a empresa não irá se eximir do pagamento de tal benefício, uma vez que é obrigatório, todavia não é conveniente e tampouco legal inserir e onerar o preço da venda de seus serviços aos entes públicos.

No que se refere ao Vale Refeição, o valor apresentado é o valor do dia efetivamente trabalhado, descontado o valor de participação do colaborador no presente benefício, apresentando na planilha de composição de custos, o valor real do benefício, conforme previsto em CCT, senão vejamos:

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - TÍQUETE REFEIÇÃO

As empresas fornecerão, mensalmente, tiquete refeição ou auxílio alimentação, por dia efetivamente trabalhado, de forma que não é devido tal benefício na ausência de labor decorrente de faltas justificadas e ou injustificadas, afastamentos médicos, independentemente de sua origem, e férias, o qual deverá ser entregue até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente.

O ticket refeição é devido para jornada de quatro horas cumpridas aos sábados (para empregados que cumprem jornada de 44 horas semanais).

TÍQUETE REFEIÇÃO/por dia	ANO 2022
VALOR EM REAIS	R\$ 17,77
Desconto de até	R\$ 1,19

Quanto aos demais benefícios que a RECORRENTE alega que a RECORRIDA não apresentou em sua planilha de composição de custos, todos estão previstos para pagamento seja no lucro, ou nas despesas administrativas fixas do base da empresa, de maneira que possa ofertar menor preço com maior vantajosidade para o Órgão licitante, e que mensalmente, nos relatórios de prestação de contas, o órgão se certificará do cumprimento dos itens supracitados.

Quanto à Visita Técnica, o Edital em sua soberania, não traz em nenhum momento a Visita Técnica como “obrigatória”, presumindo-se a faculdade da visitação, e como a RECORRIDA apresentou declaração assumindo todas as responsabilidades dos serviços ora licitados ao abrir mão do direito de visitar o local, atendeu plenamente o Edital.

III – DO PEDIDO

Deverás pelas contrarrazões aqui apresentadas, e com total exequibilidade de nossa proposta, solicitamos o indeferimento, ou quando não, ab-rogar o recurso apresentado pela empresa **ÁGUIA BRANCA SOLUÇÕES EM SERVIÇOS**

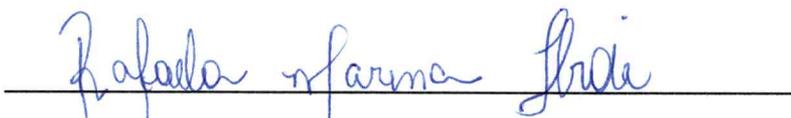
TERCEIRIZADOS EIRELI, tendo em vista que a nossa proposta reúne todas as condições habilitatórias e é a de menor preço.

EG ENGERGESTÃO

EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS
CNPJ: 26.587.227/0001-79

Nestes termos, pede e espera deferimento

Guarujá/SP, 13 de junho de 2022.



ENGER – GESTÃO EM NEGÓCIOS EMPRESARIAIS EIRELI

CNPJ nº 26.587.227/0001-79

RAFAELA MARENA IBIDE

R.G nº 58.892.037-3 e CPF nº 470.929.858-03

Representante Legal

26.587.227/0001-79
ENGER GESTÃO EM NEGÓCIOS
EMPRESARIAIS EIRELI - ME
RUA VALENTIM GENTIL, 383
VILA CICMA - CEP 17800-000
ADAMANTINA - SP

25-11-1954
OFFICE OF THE
ATTORNEY GENERAL
STATE OF CALIFORNIA
SAN FRANCISCO
CALIFORNIA