
MOSER ADVOGADOS ASSOCIADOS
Rua Martin Afonso, n.º 635 - Mercês - Curitiba/PR -
Cep 80430-100
Telefone/Fax (41)3018-4567
E-mail: moser@moseradv.adv.br

CONTRARRAZÕES
CARTA CONVITE 0001/2018
MOSER & ADVOGADOS ASSOCIADOS

**Ilustríssimo Sr. Presidente da Comissão de Licitação do Sistema Meteorológico do Paraná -
SIMEPAR**

MOSER & ADVOGADOS ASSOCIADOS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 05.895.257/0001-72, com sede na Rua Martin Afonso, nº 635, bairro Mercês, cidade de Curitiba/PR, vem apresentar **CONTRARRAZÕES** ao Recurso apresentado pela empresa **MOREIRA, NAPOLI & ADVOGADOS ASSOCIADOS**, CNPJ sob o nº 02.392.869/0001-54, neste ato denominada como solicitante, referente à Carta Convite 00012018, com os contra argumentos a seguir expostos:

I - DAS RAZÕES

1.1 - Dos Valores

Com o intuito de elevar o preço médio, e, por conseguinte, o valor inicial de uma licitação, é prática comum aplicada por empresas de direito público e privado super dimensionarem os valores quando da solicitação de orçamento por parte de uma entidade de direito público. Sabe-se que tais cotações servem basicamente para compor preço para processos licitatórios. Por isso, o valor estimado inicialmente foi dimensionado pela Licitante dentro dos padrões normais do mercado, o que restou corroborado por todas as propostas de



MOSER ADVOGADOS ASSOCIADOS
Rua Martin Afonso, n.º 635 - Mercês - Curitiba/PR -
Cep 80430-100
Telefone/Fax (41)3018-4567
E-mail: moser@moseradv.adv.br

preços apresentadas quando da abertura do envelope de preços, exceto pela recorrente, que apresentou preço totalmente distorcido da realidade, ou seja, 263% abaixo do valor apresentado como sendo o máximo.

No Recurso aviado pela recorrente, justifica incorreta a sua exclusão do certame sob o fundamento de que: "Ora, conforme informado pela própria Comissão de Licitação, o preço médio apresentado pelas interessadas na presente licitação é de R\$ 5.090,28 (cinco mil e noventa reais e vinte e oito centavos) – inferior ao valor previsto na Tabela da OAB para emissão de 04 pareceres, além disso, pela análise das propostas comerciais das demais interessadas nenhuma apresentou valor suficientes a cobrir o valor previsto na OAB para emissão de 04 pareceres, sem esquecer que, conforme a própria Comissão de Licitação apontou, há outras exigências a serem cumpridas pelo licitante vencedor, execução do objeto licitado".

Entretanto, a empresa MOREIA, NAPOLI & ADVOGADOS ASSOCIADOS, que não junta planilha apta a compor os preços ofertados em sua proposta, especialmente no que diz respeito aos valores devidos à Previdência, estrutura administrativa, pagamento dos valores devidos em face das 36 horas mensais de serviços jurídicos a serem prestados dentro do SIMEPAR, limita-se a afirmar que não existe previsão legal que limite o valor de proposta em licitação que tenha por objeto a prestação de serviços de natureza intelectual, dando a entender que os serviços se limitariam a elaboração de pareceres, assim considerados a uma média de 4 por mês.

Nesse contexto, pretende seja reformada a decisão proferida pela d. Comissão de Licitação, que de forma fundamentada, acertadamente decidiu pela sua exclusão do certame, julgando os dados de composição de preços apresentados insuficientes.

Respeitosamente, não há como ser provido o apelo aviado, reportando-se, desde já a recorrida a todos os fundamentos insertos na sábia decisão tomada pela d. Comissão de Licitação, aduzindo ainda o que segue:



1.2 - Da Exequibilidade

Sobre a exequibilidade de propostas, diz a Lei 8.666/03, no art. 48, parágrafos 1º e 2º o seguinte:

§1º do art. 48. Para os efeitos do disposto no inc. 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 do art. 48. 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 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.

Pois bem, a decisão da comissão quanto ao preço ofertado é um juízo de valor, ainda que em ato vinculado, quanto à viabilidade de execução do objeto da licitação por um preço demasiadamente reduzido, considerando os custos diretos, indiretos e a margem de lucro buscada pelo empresário. Diante da constatação da impossibilidade de execução do contrato, a comissão de licitação, ou o pregoeiro, se for o caso, desclassificará a proposta, ainda que a mais barata.

A inexequibilidade de preços nas licitações públicas implica na possibilidade de desclassificação de uma proposta cujo preço é manifestamente insuficiente para cobrir os custos de produção, portanto sem condições de ser cumprida. Ou ainda, diante do altíssimo risco de depreender-se tempo e recursos públicos, adjudicando o objeto do certame àquela proponente sem, no fim, obter o resultado almejado.

O respeitado Prof. Jesse Torres assim assevera sobre o preço inexequível, ou inviável, como prefere denominar:

Preço inviável é aquele que sequer cobre o custo do produto, da obra ou do serviço. Inaceitável que empresa privada (que almeja sempre o lucro) possa cotar preço abaixo do custo, o que a levaria a arcar com prejuízo se saísse vencedora do certame, adjudicando-lhe o respectivo objeto. Tal fato, por incongruente com a razão de existir de todo empreendimento comercial ou industrial (o lucro), conduz, necessariamente,



à presunção de que a empresa que assim age está a abusar do poder econômico, com o fim de ganhar mercado ilegítimamente, inclusive asfixiando competidores de menor porte. São hipóteses previstas na Lei n° 4.137, de 10.09.62, que regula a repressão ao abuso do poder econômico. (PEREIRA JÚNIOR, 2007, p. 557-558)

Para Hely Lopes Meireles, evidencia-se a inexecuibilidade de preços nas seguintes situações:

[...] A inexecuibilidade se evidencia nos preços zero, simbólicos ou excessivamente baixos, nos prazos impraticáveis de entrega e nas condições irrealizáveis de execução diante da realidade do mercado, da situação efetiva do proponente e de outros fatores, preexistentes ou supervenientes, verificados pela Administração. (MEIRELES, 2010, p. 202).

Conforme já referido no capítulo anterior, a Administração, ao julgar as propostas, analisa os preços tendo como parâmetro o valor estimado. A proposta vencedora deverá atender às exigências do edital e ofertar o menor preço para que seja consagrada vencedora do certame. O preço não deverá ser inexequível, sob pena de desclassificação, conforme estabelece o artigo 48, II da Lei n° 8.666/93:

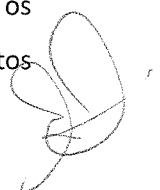
Art. 48. Serão desclassificadas:

[...]

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.

Note-se que a desclassificação por inexecuibilidade não se dará de forma sumaria, em todos os casos será oportunizado ao licitante à comprovação da exequibilidade do preço ofertado, considerando aquele praticado no mercado.

No caso em questão a Recorrente nem sequer considerou em sua proposta a prestação de serviços junto ao SIMEPAR, o que deixa claro no apelo aviado, que o contrato prevê a prestação de serviços internos durante 4 horas semanais, assim como não considera os atendimentos que devem ser prestados fora desses horários, nem mesmo os atendimentos



MOSER ADVOGADOS ASSOCIADOS
Rua Martin Afonso, n.º 635 - Mercês - Curitiba/PR -
Cep 80430-100
Telefone/Fax (41)3018-4567
E-mail: moser@moseradv.adv.br

que devem ser dispensados em reuniões sindicais, ou mesmo junto aos diversos órgãos de governo em função de convênios e termos de cooperação técnica mantidos entre o SIMEPAR com a Administração Pública. Na verdade, a recorrente somente leva em consideração a necessidade de serem emitidos pareceres mensais bem representar a Instituição perante processos judiciais em andamento.

Não menos importante, a recorrente não justifica o preço ofertado amoldando-o a tabela de honorários da OAB/PR, nem poderia, pois o preço ofertado sequer pagaria o valor fixado na tabela para a elaboração de um Parecer, quanto mais para a prestação dos demais serviços contratados. Respeitosamente, em nenhum momento a recorrente criou um parâmetro que pudesse justificar o preço ofertado ou seus custos, aliás, sequer considera suas despesas fixas. Assim, como restaria demonstrado o lucro afirmado e necessário à subsistência da Solicitante, necessidade esta indispensável à manutenção de suas atividades e por consequência do contrato a ser firmado pela Administração Pública?

A lei determina que sejam consideradas manifestamente inexequíveis propostas inferiores a 70% do valor orçado pela administração ou inferiores à média estabelecida entre às propostas ofertadas no certame que sejam superiores em 50% do valor orçado.

A maioria dos atos convocatórios reproduzem estes dispositivos, para evitar a proposição de alvitres inexequíveis, sendo que o Superior Tribunal de Justiça, acerca do tema, assim se manifesta:

RECURSO ESPECIAL. ADMINISTRATIVO. LICITAÇÃO. PROPOSTA INEXEQUÍVEL. ART. 48, I E II, § 1º, DA LEI 8.666/93. PRESUNÇÃO RELATIVA. POSSIBILIDADE DE COMPROVAÇÃO PELO LICITANTE DA EXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA. RECURSO DESPROVIDO. 1. A questão controvertida consiste em saber se o não atendimento dos critérios objetivos previstos no art. 48, I e II, § 1º, a e b, da Lei 8.666/93 para fins de análise do caráter exequível/inexequível da proposta apresentada em procedimento licitatório gera presunção absoluta ou relativa de inexequibilidade. 2. A licitação visa a selecionar a proposta mais vantajosa à Administração Pública, de maneira que a inexequibilidade prevista no mencionado art. 48 da Lei de Licitações e Contratos Administrativos não pode ser avaliada de forma absoluta e rígida. Ao contrário, deve ser examinada em cada caso, averiguando-se se a proposta apresentada, embora enquadrada em alguma das hipóteses de inexequibilidade, pode ser, concretamente, executada pelo proponente. Destarte, a presunção de inexequibilidade deve ser considerada relativa,



podendo ser afastada, por meio da demonstração, pelo licitante que apresenta a proposta, de que esta é de valor reduzido, mas exequível. 3. Nesse contexto, a proposta inferior a 70% do valor orçado pela Administração Pública (art. 48, § 1º, b, da Lei 8.666/93) pode ser considerada exequível, se houver comprovação de que o proponente pode realizar o objeto da licitação. [...] a vencedora do certame “demonstrou que seu preço não é deficitário (o preço ofertado cobre o seu custo), tendo inclusive comprovado uma margem de lucratividade”. [...] (STJ - REsp: 965839 SP 2007/0152265-0, Relator: Ministra DENISE ARRUDA, Data de Julgamento: 15/12/2009, T1 – PRIMEIRA TURMA, Data de Publicação: DJe 02/02/2010).

No mesmo sentido vem a pacificada posição do Tribunal de Contas da União, como se verifica, por exemplo:

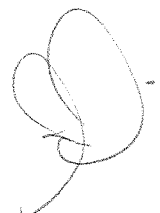
O critério definido no art. 48, inciso II, § 1º, alíneas “a” e “b”, da Lei nº 8.666/93 conduz a uma presunção relativa de inexecuibilidade de preços, devendo a Administração dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade da sua proposta. (Acórdão 587/2012 - Plenário, Rel. Min. Ana Arraes)

Corroborando deste entendimento o renomado doutrinador Marçal Justen Filho:

Como é vedada licitação de preço-base, não pode admitir-se que 70% do preço orçado seja o limite absoluto de validade das propostas. Tem de reputar-se, também por isso, que o licitante cuja proposta for inferior ao limite do § 1º disporá da faculdade de provar à Administração que dispõe de condições materiais para executar sua proposta. Haverá uma inversão do ônus da prova, no sentido de que se presume inexecuível a proposta de valor inferior, cabendo ao licitante o encargo de provar o oposto (JUSTEN FILHO, 2010, p. 609).

Portanto, a legislação estabelece parâmetros de inexecuibilidade dos preços, devendo ser oportunizado ao licitante a oportunidade de comprovação da exequibilidade da proposta, o que no caso a recorrente não o fez adequadamente, eis que não observa na proposta apresentada todos os serviços que devem ser prestados ao SIMEPAR, tampouco de modo ético adéqua-a a tabela de preços da OAB/PR.

A qualidade do valor orçado pela Administração é questão de destaque pelo notável Prof. Carlos Motta, para a aferição da proposta apresentada na licitação:



Destarte, e em resumo, o critério descrito no art. 48, notadamente, no § 1º, almeja aferir parâmetros de concretude, seriedade e firmeza da proposta. A consecução desse objetivo dependerá certamente da fidedignidade do valor orçado pela Administração, base de todo o cálculo. (MOTTA, 2008, p. 534)

Comprovada a exequibilidade da proposta através da apresentação da documentação pertinente, deverá o licitante seguir na disputa, sendo que se o valor proposto for 80% inferior ao limite de exequibilidade estabelecido em lei, deveria prestar garantia adicional da execução, conforme estabelece o § 2º do artigo 48 da Lei nº 8.666/93:

§ 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.

Essa possibilidade não existe no Edital de Licitação, assim, não pode se cogitar na sua aplicação em face da recorrente.

O artigo 40, inciso X, da Lei nº 8.666/93 dispõe ainda sobre o critério de aceitabilidade dos preços. O dispositivo veda a fixação de preços mínimos, critérios estatísticos ou faixas de variação em relação aos preços de referência.

Desse modo, o legislador intenciona evitar o preço-base, banir o piso eliminatório, ou seja, impedir que os editais prevejam um valor mínimo abaixo do qual as propostas sejam automaticamente desclassificadas, mas sem que isso implique na validade de propostas que apresente preço vil, menos ainda que possam se adequar a uma concorrência desleal.

A Lei nº 9.648/98 (que alterou a Lei nº 8.666/93) foi à responsável pela adoção desse critério e também dos critérios de inexecuibilidade introduzidos ao artigo 48 nos parágrafos 1º e 2º transcritos acima, que, como visto, referem o limite de preço a partir do qual haverá a presunção de inexecuibilidade da proposta, implicando na necessidade de o proponente demonstrar a viabilidade do preço ofertado.



Todavia, se formos aplicar os condicionantes de exequibilidade apontados no art. 48, parágrafos 1º e 2º, constata-se que em todas as condições a proposta apresentada pela recorrente insere-se como inexequível, visto que a proposta está 70% abaixo da média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% do valor orçado pela Administração (item a do parágrafo 1º); está 70% abaixo do valor orçado pela Administração (item b do parágrafo 1º); e por fim insere-senas condições aplicadas ao 2º parágrafo, cuja base de valor são propostas com valores inferiores à 80% do orçado pela Administração.

1.3 - Planilhas e informações apresentadas

A Recorrente defende que o preço ofertado é adequado aos serviços a serem prestados.

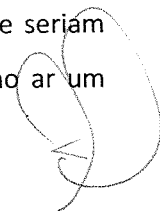
Entretanto, respeitosamente, ratificando o acima afirmado e o fundamento constante na r. decisão que culminou na sua desclassificação do certame, sua afirmação é meramente especulativa e sem nenhuma base de fundamento.

A Recorrente não considera em sua planilha os encargos trabalhistas previstos na legislação para composição de custos, ou seja, se há um advogado que será remunerado pelos serviços jurídicos contratados, por certo haverá pagamento de pró-labore, e sobre esse valor, haverá a incidência de custos fiscais e previdenciários.

Ora, independentemente da recorrente prestar serviços diretamente por seus sócios, essas receitas se pagas aos seus sócios, o são sob a forma de pró-labore, sendo que uma vez recebidas são tributadas mensalmente e não há na planilha apresentada qual seja o custo tributário mensal despedido a tal título.

Afirma a recorrente que possui uma carteira de clientes permanentes, estes ativos são suficientes nos dias atuais para a manutenção de toda a estrutura da empresa, razão pela qual afirmam que a inclusão de mais um contrato, e conseqüentemente, novas somas de valores, implicaria em risco. Contudo, ela não prova de modo concreto suas alegações.

Não há na planilha apresentada sequer uma estimativa de tempo que cada profissional estará dedicado e vinculado ao contrato licitado, limita-se a considerar: combustível e despesas de recolhimento fiscal incidente sobre a nota, o resto seria supostamente lucro?!. Ora, sequer a recorrente chega a mensurar corretamente o volume de serviços que seriam prestados, como então pode afirmar que haverá lucro? Ela simplesmente jogou no ar um



valor, sem sequer levar em considerações preços mínimos fixados em lei para a prestação de serviços, tempo efetivamente que será despendido e os custos efetivos do contrato.

A licitação é um processo que envolve competição de mercado, baseia-se na livre iniciativa, entretanto, não admite concorrência desleal. Para tanto, a Administração deve avaliar as vantagens ofertadas pelos licitantes, a fim de aferir a oferta de preços artificiais incompatíveis com o objetivo final do certame, conforme ensina Calixto Filho:

[...] A utilização de meios artificiais para fazer oscilar preços implica transmitir informação falsa ao consumidor a respeito da utilidade do produto, representado pelo seu preço, levando-o a deixar de adquirir produto que em condições normais compraria. A definição ordo liberal de concorrência como processo de descoberta das melhores opções de mercado ganha, portanto, aqui, sentido prático. (SALOMÃO, 1999, p. 64).

Segundo o autor Reinaldo Moreira Bruno, a concorrência desleal pode ser considerada como a utilização de meios incorretos e incompatíveis com as possibilidades e a realidade econômica do licitante para obter vantagem na competição. Essa conduta fere o princípio da competitividade que reflete a própria natureza da licitação e também o princípio da isonomia que veda a possibilidade de favoritismos entre os concorrentes. (BRUNO, 2005, p. 65-67).

No caso em tela, a prestação de serviços jurídicos deve ter por base a tabela de preços fixada pela OAB, admitindo-se pequenas variações, mas não na forma proposta pela recorrente, em que o valor fixado para a prestação de serviços mensais em favor do SIMEPAR chega a cifra de menos de 20%, do valor máximo lá previsto.

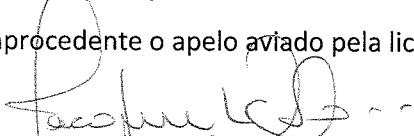
Dessarte, correta a d. Comissão de Licitação ao desclassificar a proposta apresentada, pois o preço ofertado pela licitante, além de irrisório, vil, culmina na prática de prestação de serviços com concorrência desleal, o que é repudiado pela ordem jurídica.



MOSER ADVOGADOS ASSOCIADOS
Rua Martin Afonso, n.º 635 - Mercês - Curitiba/PR -
Cep 80430-100
Telefone/Fax (41)3018-4567
E-mail: moser@moseradv.adv.br

II. REQUERIMENTO FINAL

Diante do exposto, requer, ratificando-se "in totum" a decisão recorrida, sejam acolhidas as presentes contrarrazões, para que seja mantida incólume a decisão proferida pela d. Comissão de Licitação que culminou na desclassificação da recorrente, por consequência julgando improcedente o apelo ajuizado pela licitante **MOREIRA, NAPOLI & ADVOGADOS ASSOCIADOS**.



MOSER & ADVOGADOS ASSOCIADOS
Jacqueline Maria Moser
OAB/PR 17.847