

Exmo. Desembargador Supervisor da CPL,

Cuida o presente de licitação para o registro de preços de itens de licenças diversas da plataforma ZOOM com o intuito de atender à demanda da EMERJ junto ao DEAMA, CEPES e GABINETE DO DIRETOR GERAL.

Aberta a sessão pública do Pregão em referência no âmbito do sistema do COMPRASNET, restaram classificadas as propostas na forma abaixo:

- SX TECNOLOGIA E SERVIÇOS CORPORATIVOS EIRELI – R\$137.468,00;
- WETALK TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA – R\$137.492,00;
- BYTE SERVIÇOS DE INFORMÁTICA LTDA – R\$ 137.780,00;
- XPON CONSULTORIA LTDA – R\$175.008,45;
- WEBSIA SOLUÇÕES DISRUPTIVAS, INTELIGENTES ASSOCIADAS – R\$178.228,00.

A proposta da licitante SX TECNOLOGIA E SERVIÇOS CORPORATIVOS EIRELI foi desclassificada pelo pregoeiro por não atendimento ao subitem 3.29 do Anexo I do Edital ao não demonstrar ser um parceiro revendedor da fabricante.

Em observância aos ditames do edital, o Pregoeiro convocou a segunda colocada, WETALK TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA, na qualidade de licitante subsequente cuja proposta foi declarada vencedora pelo PREGOEIRO de acordo com o critério de julgamento para a licitação, perfazendo o valor global de R\$137.492,00.

A licitante última classificada, WEBSIA SOLUÇÕES DISRUPTIVAS INTELIGENTES ASSOCIADAS apresentou manifestação de intenção de recorrer dentro do prazo previsto no edital contra a decisão do Pregoeiro, que transcrevemos abaixo:

“O valor da proposta vencedora é manifestamente inexequível (abaixo do custo), cláusula 10.2, 10.3 e exigir o cumprimento da cláusula 10.4, requerendo diligências para aferir a exequibilidade fiscal e financeira, apresentando um quadro mostrando o cálculo. O valor total das licenças em USD é de 21.299,20, considerando uma taxa de USD de 6 reais (compra) e ainda que os valores são pagos via remessa para o exterior, mais a tributação ao emitir a NF aqui no Brasil, deixa esse saldo bastante negativo”.

Em apertada síntese, em suas razões aduz que a proposta da licitante declarada vencedora seria inexequível face ao preço de tabela do fabricante ZOOM:

RECURSO :

“Tendo acompanhado e participado como um dos interessados e atual fornecedor de serviços da plataforma Zoom para a EMERJ, certificado como parceiro da Zoom e profundo conhecedor das estruturas de preços, venho por meio desta, informar que, ao verificar os valores apresentados como lances nessa concorrência, entendemos que eles se enquadram na cláusula 10, subcláusula 10.2 - Será desclassificada a proposta ou o lance vencedor com valor superior ao preço máximo fixado para o lote único, bem como o valor máximo de cada item que o compõe o lote ou que apresentar preço manifestamente inexequível e subcláusula 10.3 - Considera-se inexequível a proposta que apresente preços global ou unitários simbólicos, irrisórios ou de valor zero, incompatíveis com os preços dos insumos e salários de mercado, acrescidos dos respectivos encargos, ainda que o ato convocatório da licitação não tenha estabelecido limites mínimos, exceto quando se referirem a materiais e instalações de propriedade do próprio licitante, para os quais ele renuncie a parcela ou à totalidade da remuneração. Isso se prende ao fato de que essas licenças só podem ser adquiridas pelos parceiros oficiais da Zoom Communications Inc. na moeda americana (US\$), com remessa do respectivo valor, através do sistema bancário nacional, com o pagamento dos impostos. Ademais, para que essas licenças sejam ativadas para o cliente EMERJ, a empresa vencedora deverá emitir uma Nota Fiscal de Serviços, retendo assim os impostos legais seja ela uma ME ou com qualquer outro modelo tributário (Lucro Presumido, Lucro Real, etc), variando só o percentual dos impostos. Além desses pontos, o edital também obriga o fornecedor vencedor da licitação, a prestação do serviço de suporte 24h por 7 dias da semana, o que obrigará a empresa, disponibilizar um técnico certificado pela Zoom para atender a essa obrigação, prevista no Anexo I - Cláusula 4 – Obrigações da Contratada, subcláusula 4.1. “O contratado deverá prestar assistência técnica on-line 24 horas por dia e, caso necessário, com acompanhamento durante os eventos, em português”. Para isso, existe um custo com o pagamento e encargos, que devem ser considerados, mesmo que as ocorrências não sejam em grande quantidade, o que não se pode prever. E não menos importante, no Anexo I, cláusula 4, subcláusula 4.2., é solicitada a liberação de imediato de uma

licença para avaliação, sem mencionar de que tipo ela é (de reunião, de Webinar e para quantos participantes). Ocorre que a Zoom não disponibiliza licenças de imediato e nem ativa as licenças adquiridas, sem que o pagamento tenha sido realizado e comprovado. Portanto, essa subcláusula não se aplica e não está conforme com o processo de concorrência por não poder ser cumprido por qualquer dos participantes.

Com todos esses pontos observados, vamos à demonstração fiscal e financeira, que suporta o nosso pedido:

Tipo da Licença	Valor Unitário	US\$ (*)	Quantidade	Valor Total	US\$
Zoom Pro	100	participantes	149.90	8	1,199.20
Zoom Webinar	1000	usuários	3,400.00	3	10,200.00
Zoom Webinar	3000	usuários	9,900.00	1	9,900.00
Total					21,299.20

(*) - Valor das Licenças (em US\$ - tabela oficial da Zoom)

Considerando um valor de conversão de R\$ 5,60/US\$, teríamos R\$ 119.275,52. Para a remessa desse valor para a Zoom nos EUA, temos as taxas de remessa bancária, IOF e impostos que totalizam aproximadamente 36,63% (alíquota mínima para importação de Softwares).

Temos então:

R\$ 119.275,52 x (1+36,63%) = R\$ 162.966,14

Para a emissão da Nota Fiscal, considerando a menor carga tributária, sendo a empresa uma ME, teríamos 6%.

Portanto, R\$ 162.966,14 x 6% = R\$ 172.744,11

A esse valor temos que acrescentar uma estimativa de 86 horas de suporte ao longo de 12 meses (10% de um total de 8.640h) de contrato, para um profissional certificado pela Zoom em regime de 24x7. Com um valor de R\$ 62,50h (já com encargos) teríamos: 86h x R\$ 62,5 = R\$ 5.375,00.

Todos esses valores somados, totalizam R\$ 178.119,11, o que demonstra que o valor oferecido no leilão reverso fere as subcláusulas 10.2 e 10.3 com preço manifestamente inexequível, trazendo um risco ao EMERJ da não prestação dos serviços contratados. Com isso, pedimos à organização dessa concorrência que seja considerado o disposto na subcláusula 10.4 - Qualquer interessado poderá requerer que se realizem diligências para aferir a exequibilidade e a legalidade das propostas, devendo apresentar as provas ou os indícios que fundamentam a suspeita, requerendo que se promova a diligência para aferir essa exequibilidade fiscal e financeira, que como demonstrado acima, do nosso ponto de vista, não se verifica.”

A licitante WETALK TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA aduz em apertada síntese que por ser parceira revendedora da fabricante da plataforma possui a possibilidade de aplicação de preços mais vantajosos do que os voltados ao consumidor final:

CONTRARRAZÃO :

“ILUSTRÍSSIMO SR. PREGOEIRO DO DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E SERVIÇO DE COMPRAS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO E ESCOLA DA MAGISTRATURA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO.

Ref. Pregão Eletrônico - Licitação nº 05/2020 (REPUBLICAÇÃO EDITAL 04/2020)

WETALK TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA, inscrita no CNPJ sob o nº 23.880.630/0001-01, sediada na Rua XV de Novembro, bairro Centro, Município de Curitiba, Estado do Paraná, por seu representante legal, vem, respeitosamente, à presença de V. Senhoria, apresentar, tempestivamente, suas CONTRARRAZÕES AO RECURSO ADMINISTRATIVO, interposto pela empresa WEBSIA SOLUÇÕES, com base nas razões a seguir expostas;

DOS

FATOS

Trata-se de licitação, na modalidade de pregão eletrônico de preço global, cujos objetos cingiram-se de serviços técnicos profissionais especializados quanto ao “registro de preços para eventual assinatura de licenças plataforma ZOOM MEETING para atender a demanda do DEAMA, CEPES e Gabinete da EMERJ, através de aulas, reunião on-line (webconferência), seminários, palestras, apresentações, cursos e atividades afins no ambiente virtual”.

Conforme previsão do edital licitatório, e disposto no art. 27 da Lei 8666/93, as empresas licitantes participantes do certame, promoveram suas habilitações – consistentes nas apresentações (i) de registros comercial e atos constitutivos; (ii) comprovação de aptidão técnica através de certidões ou atestados de serviços similares de complexidade tecnológica e operacional equivalente ou superior a do certame; (iii) qualificação econômico-financeira, mediante apresentação de balanço patrimonial e demonstrações contábeis do último exercício social; (iv) regularidade fiscal e trabalhista – e enviaram suas propostas de “preço total” para os serviços licitados ao sistema eletrônico de pregão. Quando da abertura da sessão, constatou-se por Vossa Senhoria, que cinco empresas participaram do certame e apresentaram suas propostas; sendo que a Recorrida - WETALK –, teve a segunda proposta com menor preço total; porém, a primeira empresa com a proposta de menor preço fora desclassificada, em razão de sua desconformidade com os requisitos estabelecidos em edital, operado,

assim, o derradeiro saneamento das propostas.

Destarte, a proposta classificada em primeiro lugar foi a da Recorrida, adotado o critério de julgamento do menor preço total do lote único apresentado e qualificação preliminar, ante a adequação ao objeto e à compatibilidade do preço em relação ao máximo estipulado para contratação neste edital e em seus anexos, sendo a proposta final da licitante Recorrida declarada corretamente vencedora.

Para melhor ilustrar restaram assim ementados as propostas pelas empresas licitantes de preço total do lote único apresentado:

SX		Tecnologia:	R\$137.468,00
Wetalk:			R\$137.492,00
Byte		Tecnologia:	R\$137.780,00
XP	ON	Consultoria:	R\$175.008,45
Websia		Soluções:	R\$178.228,00

Ou seja, empresas licitantes classificadas pelo critério de menor preço: em primeiro, segundo e terceiro lugares, apresentaram propostas muito próximas, o que, de antemão, demonstram coerência com os preços dos custos dos insumos e serviços de mercado, são compatíveis com a execução do objeto do contrato licitado para a EMERJ e atestam a exequidade da proposta vencedora.

Cumpridos assim integralmente, os requisitos da modalidade licitatória entre interessados envolvidos para o edital licitatório e para execução de seu objeto.

Nada obstante, a Recorrente, irrisignada com a proposta final da Recorrida, declarada vencedora, insurgiu-se com alegações, de forma frágil e infundadas, quanto ao suposto descumprimento de itens do edital, no entanto, tais alegações não merecem prosperar, consoante ademais será melhor explanado.

Em respeito à ampla defesa e ao contraditório, respeitam-se as tentativas e argumentos da empresa por ora recorrente em apresentar suas considerações a respeito da decisão desta Comissão de Licitação, mas conforme será exposto a seguir, a insistência em reconhecer supostas irregularidades existentes na condução do julgamento do certame e a insistência em declarar que a proposta/documentação apresentada pela Recorrida não preenche o exigido pelo Edital devem ser tão logo rechaçadas.

DAS INFUNDADAS RAZÕES DA RECORRENTE
Em resumo, foram as razões recursais:

“Tendo acompanhado e participado como um dos interessados e atual fornecedor de serviços da plataforma Zoom para a EMERJ, certificado como parceiro da Zoom e profundo conhecedor das estruturas de preços, venho por meio desta, informar que, ao verificar os valores apresentados como lances nessa concorrência, entendemos que eles se enquadram na cláusula 10, subcláusula 10.2 - Será desclassificada a proposta ou o lance vencedor com valor superior ao preço máximo fixado para o lote único, bem como o valor máximo de cada item que o compõe o lote ou que apresentar preço manifestamente inexequível e subcláusula 10.3 - Considera-se inexequível a proposta que apresente preços global ou unitários simbólicos, irrisórios ou de valor zero, incompatíveis com os preços dos insumos e salários de mercado, acrescidos dos respectivos encargos, ainda que o ato convocatório da licitação não tenha estabelecido limites mínimos, exceto quando se referirem a materiais e instalações de propriedade do próprio licitante, para os quais ele renuncie a parcela ou à totalidade da remuneração. Isso se prende ao fato de que essas licenças só podem ser adquiridas pelos parceiros oficiais da Zoom Communications Inc. na moeda americana (US\$), com remessa do respectivo valor, através do sistema bancário nacional, com o pagamento dos impostos. A demais, para que essas licenças sejam ativadas para o cliente EMERJ, a empresa vencedora deverá emitir uma Nota Fiscal de Serviços, retendo assim os impostos legais seja ela uma ME ou com qualquer outro modelo tributário (Lucro Presumido, Lucro Real, etc), variando só o percentual dos impostos. Além desses pontos, o edital também obriga o fornecedor vencedor da licitação, a prestação do serviço de suporte 24h por 7 dias da semana, o que obrigará a empresa, disponibilizar um técnico certificado pela Zoom para atender essa obrigação, prevista no Anexo I - Cláusula 4 – Obrigações da Contratada, subcláusula 4.1. “O contratado deverá prestar assistência técnica on-line 24 horas por dia e, caso necessário, com acompanhamento durante os eventos, em português”. Para isso, existe um custo com o pagamento e encargos, que devem ser considerados, mesmo que as ocorrências não sejam em grande quantidade, o que não se pode prever. E não menos importante, no Anexo I, cláusula 4, subcláusula 4.2., é solicitada a liberação de imediato de uma licença para avaliação, sem mencionar de que tipo ela é (de reunião, de Webinar e para quantos participantes). Ocorre que a Zoom não disponibiliza licenças de imediato e nem ativa as licenças adquiridas, sem que o pagamento tenha sido realizado e comprovado. Portanto, essa subcláusula não se aplica e não está conforme como processo de concorrência por não poder ser cumprido por qualquer dos participantes. Com todos esses pontos observados, vamos à demonstração fiscal e financeira, que suporta o nosso pedido: Tipo da Licença Valor Unitário US\$ (*) Quantidade Valor Total US\$ Zoom Pro – 100 participantes 149,90 8 1,199,20 Zoom Webinar 1000 usuários 3,400,00 3 10,200,00 Zoom Webinar 3000 usuários 9,900,00 1 9,900,00 Total 21,299,20(*) - Valor das Licenças (em US\$ - tabela oficial da Zoom) Considerando um valor de conversão de R\$ 5,60/US\$, teríamos R\$ 119.275,52. Para a remessa desse valor para a Zoom

nos EUA, temos as taxas de remessa bancária, IOF e impostos que totalizam aproximadamente 36,63% (alíquota mínima para importação de Softwares). Temos então: R\$ 119.275,52 x (1+36,63%) = R\$ 162.966,14. Para a emissão da Nota Fiscal, considerando a menor carga tributária, sendo a empresa uma ME, teríamos 6%. Portanto, R\$ 162.966,14 x 6% = R\$ 172.744,11. Esse valor temos que acrescer uma estimativa de 86 horas de suporte ao longo de 12 meses (10% de um total de 8.640h) de contrato, para um profissional certificado pela Zoom em regime de 24x7. Com um valor de R\$ 62,50h (já com encargos) teríamos: 86h x R\$ 62,5 = R\$ 5.375,00. Todos esses valores somados, totalizam R\$ 178.119,11, o que demonstra que o valor oferecido no leilão reverso fere as subcláusulas 10.2 e 10.3 com preço manifestamente inexequível, trazendo um risco ao EMERJ da não prestação dos serviços contratados. Com isso, pedimos à organização dessa concorrência que seja considerado o disposto na subcláusula 10.4 -Qualquer interessado poderá requerer que se realizem diligências para aferir a exequibilidade e a legalidade das propostas, devendo apresentar as provas ou os indícios que fundamentam a suspeita, requerendo que se promova a diligência para aferir essa exequibilidade fiscal e financeira, que como demonstrado acima, do nosso ponto de vista, não se verifica.”

Ademais se verifica da Recorrente, Sr. Pregoeiro, pouco apreço à pauta de moralidade, ausência de correção, lealdade e boa-fé, para com os demais licitantes e para com o procedimento licitatório, pelo que se denota das suas razões recursais.

É de se estranhar que no cenário atual do país, de prevenção de desvios de finalidade e estabelecimento de regras claras e da garantia da impessoalidade nas atividades desenvolvidas pela administração pública, evitando-se que haja favorecimento de interesses particulares em detrimento daqueles públicos, ainda existam empresas que tentem ludibriar a administração pública para levar vantagem e não apresentar a proposta mais vantajosa para o órgão, em desacordo ao estabelecido no art. 3º da Lei 8.666/93, que não é demasiado relembrar: 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 lhes são correlatos. Ocorre que o aumento da participação de interessados nos processos licitatórios na Administração Pública brasileira, demandam a exigência de maior correção na condução dos participantes desses processos de contratação.

Inclusive, segundo o disposto no art. 90 da Lei nº. 8.666/93, existe previsão legal para o tipo penal para os licitantes no afã de “Frustrar ou fraudar, mediante ajuste, combinação ou qualquer outro expediente, o caráter competitivo do procedimento licitatório, com o intuito de obter, para si ou para outrem, vantagem decorrente da adjudicação do objeto da licitação: Pena - detenção, de 2 (dois) a 4 (quatro) anos, e multa.

Este crime está diretamente ligado com a violação dos princípios da licitação, que são: igualdade, competitividade, julgamento objetivo, dentre outros. Esses princípios favorecem a oportunidade de competição entre os licitantes, para que eles possam celebrar contratos com a Administração Pública, evitando apadrinhamentos, favoritismos e perseguições dos licitantes.

De acordo com entendimento do art. 90, aquele que frustra ou fraudar, mediante ajuste, combinação ou qualquer outro expediente, o caráter competitivo do procedimento licitatório, com o intuito de obter, para si ou para outrem, vantagem decorrente da adjudicação do objeto da licitação, comete crime e estará sujeito à pena de detenção, de 2 (dois) a 4 (quatro) anos, e multa.

Com efeito, na tentativa de tornar crível a sua tese recursal, para fins de desclassificar/inabilitar a proposta vencedora da empresa Recorrida, a Recorrente procurou ampará-la no fato de já se encontrar na posição de fornecedor da plataforma Zoom para a EMERJ e de que teria amplo conhecimento na formação do preço dos serviços e que já possuiria disponibilidade de pessoal para suporte em período integral, sugerindo insuficiência destas características para a empresa Recorrida.

Tais alegações não procedem.

O fato da Recorrente já se encontrar na posição de fornecedor da plataforma Zoom para a EMERJ não é relevante para o certame, haja visto que a sua observância feriria o critério da impessoabilidade, ante proibição de qualquer critério subjetivo, tratamento diferenciado ou preferência, durante o processo licitatório para que não seja frustrado o caráter competitivo desta. Não se olvide, para que não haja distinções e preferências por quem está responsável pelas compras públicas, o tratamento diferenciado é proibido para que possa haver livre competição não abrir a composição de preços. De forma que o julgamento do recurso deverá se dar de maneira objetiva, vedando a utilização de qualquer critério ou fator sigiloso, subjetivo, secreto ou reservado que possa elidir a igualdade entre os licitantes (art. 44, Lei 8666/93).

Pois bem, para o pregão eletrônico (Licitação nº 05/2020 - REPUBLICAÇÃO EDITAL 04/2020), participaram os interessados, que na fase de habilitação preliminar comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução do objeto da licitação. Por igual, quando da tomada de preços, foram atendidas todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observadas as necessárias qualificações. Tudo em consonância e vinculação ao instrumento convocatório a respeito às regras estabelecidas no edital

Ademais, como informado preambularmente, a proposta da Recorrida foi o menor preço total do lote único apresentado e promoveu qualificação preliminar, nos termos exigidos pelo edital e para a Lei 8.666/93.

Diversamente do alegado pela Recorrente, com a derradeira adjudicação do contrato pela Recorrida, não haverá qualquer intermitência ou redução da qualidade dos serviços licitados para a EMERJ, pois a plataforma Zoom permite criar conta de demonstração de forma imediata, o que atende o requisito do certame.

Oportuno salientar, a Recorrida possui outros contratos de serviços de características semelhantes e assim como possui em seu quadro permanente de pessoal profissionais de nível superior ou outro devidamente reconhecido pela entidade competente e atestado de responsabilidade técnica, para suporte técnico, imediato, e em período integral.

Quanto a alegada inexecução do valor da proposta vencedora, os argumentos são falhos no recurso, onde a recorrente demonstra por mais de uma vez o desconhecimento da documentação prevista no edital bem como a apresentada pela empresa vencedora, tentando distorcer os fatos.

Ressalte-se que, somente nos casos de manifesta inexecução de preços, na forma do inciso II do art. 48 da Lei de Licitações, poderá a Administração desclassificar propostas em razão do valor cotado.

Com efeito, A WEBSIA SOLUÇÕES alegou que foi desclassificada devido à apresentação de proposta com preço inexequível pela Recorrida. No entanto, o seu lance final está dentro do limite de 70% (setenta por cento) do preço estimado, considerados a sua proposta (R\$ 178.228,00) e a da Recorrida (R\$ 137.492,00), tudo em consonância com o disposto no §1º do art. 48 da Lei 8.666/1993, que trata de inexecução de propostas.

Quanto a alegação dos preços dos insumos da plataforma Zoom estarem abaixo da tabela mercadológica, de antemão, a planilha apresentada pela Recorrente possui inconsistências e incorreções. De forma que a Recorrente não pode ser adjetivada como “profundo conhecedor das estruturas de preços” de serviços da plataforma Zoom ou mesmo suas alegações são contraditórias e procuram induzir em erro este Pregoeiro. Isto porque, os valores apresentados pela Websia se referem a preços de varejo constante do portal do fornecedor, tendo como principal público o consumidor final. O correto seria a Recorrente ter apresentado, fosse o caso, dos preços praticados pela plataforma Zoom de atacado voltado para revendedores e distribuidores, caso dos licitantes.

Portanto, é leviano da parte do Recorrente alegar a inexecução do preço, por igual, com base nos valores praticados dos serviços pela plataforma Zoom para cliente final, sendo que os licitantes não adquirem as licenças como consumidores finais, mais sim como revendedores ou mesmo distribuidores, e em grandes quantidades.

O edital trata da apresentação de proposta de preço global, e não tem previsão de apresentação de planilha de custos e formação de preços pelos licitantes, dado o sigilo das propostas como pressuposto de igualdade entre os licitantes, para que nenhum concorrente se encontre em situação vantajosa em relação aos demais, inclusive como solução para proteção de dados considerados secretos e estratégicos das empresas licitantes e também para evitar que elas caiam nas mãos de licitantes mal-intencionados, visto que a ética profissional é um atributo cada vez mais escasso no mercado corporativo, oportuno se faz a preservação do sigilo da composição do preço global à Recorrida, haja visto que o edital convocatória de propostas de “preço total” para os serviços licitados.

Para fins meramente ilustrativos, a Recorrida, em seu contrato social consta a atividade de revenda no varejo, ou seja, ela adquire os insumos diretamente do fornecedor, o que garante os preços mais em conta, como regra geral todo o parceiro certificado compra da plataforma Zoom com pelo menos 15% (quinze por cento) de desconto da tabela de varejo, podendo chegar até 25% (vinte e cinco por cento) de deságio em casos pontuais, como para atender circunstâncias de mercado e ainda considerados o relacionamento do parceiro com a plataforma.

De forma que sim, a proposta vencedora apresentada pela Recorrida é plenamente defensável e plenamente praticável, tendo capacidade financeira e técnica de bem executar os serviços, nos termos e condições exigidos no instrumento convocatório e mais das certidões apresentadas no momento da habilitação.

Não é demais lembrar, Sr. Pregoeiro, que a proposta vencedora, não apresentou significativa discrepância quanto as propostas apresentadas pelas demais empresas licitantes, o que vai igualmente de encontro a premissa de competitividade que se pretende no procedimento de licitatório de busca do melhor serviço pelo menor preço, previsto no art. 3º da Lei 8.666/93.

Inexistindo, portanto, motivação legítima da intenção de recorrer, não deve o recurso administrativo ser admitido ou mesmo procedência.

DOS

PEDIDOS

O princípio constitucional da livre iniciativa econômica confere ao empresário adotar a sua melhor estratégia empresarial para a sua atividade econômica.

Não seria razoável e vantajoso para a Administração acolher o pleito recursal, mormente que o pregão, sobretudo tem o sentido de selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração, em especial, aquela que signifique o menor desembolso possível para os cofres públicos.

Soma-se ainda o fato de que o objeto do Pregão é o registro de preços de itens de licença para eventual compra, não existindo sequer uma presunção obrigatória de contratação das licenças ao longo do prazo de vigência da Ata de Registro de Preços.

O licitante autor da proposta vencedora em sua peça de contrarrazões ratifica o seu valor global não obstante a possível aplicação de sanção por não adimplemento de suas obrigações.

Ademais, em sua peça enfatiza a possibilidade de ofertar o preço mais vantajoso em relação ao preço para o consumidor final.

Diante desta alegação, o Pregoeiro com fulcro no subitem 24.4 do Edital, diligenciou junto à empresa para apresentar faturas que demonstrassem a possibilidade do desconto.

O licitante apresentou diversas faturas bem como documento de cotação junto ao fabricante demonstrando a possibilidade da aquisição por preço inferior ao da tabela para o consumidor final, restando demonstrada a exequibilidade de sua proposta.

Sendo assim, considerando o Princípio da boa-fé, da legalidade, da livre iniciativa da atividade econômica, da Razoabilidade, e, sobretudo da celeridade e eficiência, o Pregoeiro mantém a sua decisão e sugere o conhecimento do recurso e o seu não provimento.

Erick R Huguenin da S Gomes

Pregoeiro