

JULGAMENTO DE RECURSO

PREGÃO ELETRÔNICO nº 90001/2025

PROCESSO SEI nº 154.00001155/2025-94

OBJETO: PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE BUFFET (SRP)

Na qualidade de autoridade superior competente, manifesto-me pela ratificação integral da decisão do Pregoeiro, decidindo pelo **INDEFERIMENTO** do recurso apresentado pela empresa **SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA, CNPJ 46.449.284/0001-07**.

Os autos do processo permanecem com vista franqueada aos interessados.

São Paulo, 28 de abril de 2025.

Prof. Dr. Paulo Cesar Garcez Marins
Diretor
Museu Paulista da Universidade de São Paulo

PREGÃO ELETRÔNICO nº 90001/2025

PROCESSO SEI nº 154.00001155/2025-94

OBJETO: PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE BUFFET (SRP)

ASSUNTO: RECURSO CONTRA HABILITAÇÃO MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA

I – DAS PRELIMINARES

A empresa SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA apresentou, de forma tempestiva, recurso administrativo motivado pela habilitação da empresa MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, declarada vencedora do certame em referência.

A intenção de recorrer foi manifestada ainda durante a sessão pública do pregão eletrônico, realizada em 15/04/2025, sendo concedido o prazo de três dias úteis para apresentação das razões recursais. A peça recursal foi protocolada dentro do prazo legal, não havendo, portanto, óbice quanto à sua análise formal.

II – DAS FORMALIDADES LEGAIS

Foram observadas todas as formalidades legais previstas na Lei nº 14.133/2021, com ampla divulgação dos atos do certame no sistema oficial e garantia de direito ao contraditório e à ampla defesa a todos os licitantes.

As empresas participantes foram expressamente informadas sobre o resultado provisório e notificadas da abertura de prazo recursal, conforme previsto no art. 165 da Lei nº 14.133/2021.

III – DOS FATOS

A empresa recorrente, SER CATERING, questiona a habilitação da empresa MAZILU, sob a alegação de que os preços apresentados seriam inexequíveis, em razão de estarem significativamente abaixo dos valores estimados em edital.

Destaca, ainda, que em certames anteriores a empresa MAZILU já teria praticado preços similares e, na visão da Recorrente, essa conduta indicaria a impossibilidade de execução contratual adequada. Em seu recurso, afirma:

“A proposta apresentada pela empresa vencedora não possui compatibilidade com os custos mínimos para atendimento das exigências do edital. A simples apresentação de uma planilha de percentuais não justifica a exequibilidade da proposta, tampouco a comprova. Ressalte-se que a empresa em questão apresentou valores inferiores à média de mercado e à baliza definida pela Administração”.

IV – DAS RAZÕES DO RECURSO

Conforme previsto no art. 165, §1º, da Lei nº 14.133/2021, foi concedido prazo de três dias úteis para que a empresa recorrente apresentasse suas razões recursais por escrito, o que foi feito tempestivamente, sendo juntada planilha comparativa de custos, trechos do edital e referência a certames anteriores.

A argumentação concentrou-se na alegação de que os preços ofertados pela empresa declarada vencedora seriam inviáveis frente à complexidade dos serviços exigidos.

V – DAS CONTRARRAZÕES

Nos termos do §2º do art. 165 da Lei nº 14.133/2021, foi aberto prazo para apresentação de contrarrazões à empresa MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA.

A empresa apresentou, de forma tempestiva, contrarrazão motivado pelo recurso da empresa SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA.

A peça foi protocolada dentro do prazo legal, não havendo, portanto, óbice quanto à sua análise formal.

VI – DA ANÁLISE

A questão central do recurso gira em torno da suposta inexecuibilidade dos valores ofertados pela empresa vencedora, tendo como base os valores estimados e experiências da recorrente em outros certames.

Todavia, a exequibilidade de uma proposta não pode ser presumida apenas por comparação com o orçamento estimado ou com práticas de mercado genéricas. Conforme o art. 59, §1º, da Lei nº 14.133/2021, a Administração deve oportunizar ao licitante a comprovação de sua capacidade de execução, especialmente por meio de documentação técnica.

No presente caso, a empresa MAZILU apresentou atestado de capacidade técnica emitido por órgão público, relativo à execução de serviço similar com valores inferiores aos ofertados neste certame.

E em consonância com o Art. 59, § 2º, o documento foi diligenciado junto ao órgão emissor e obteve confirmação de que os serviços foram executados regularmente e em conformidade com os termos contratados.

Trata-se, portanto, de comprovação concreta e válida da capacidade técnica e da exequibilidade da proposta, nos moldes da Lei nº 14.133/2021, art. 64.

Ademais, em sua contrarrazão, a empresa recorrida apresenta justificativa sobre a planilha de preços apresentada durante a habilitação.

VII – DA DECISÃO

Diante de todo o exposto, não restou comprovada a alegada inexequibilidade da proposta apresentada pela empresa MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA.

Foram observados os critérios legais estabelecidos na Lei nº 14.133/2021, especialmente quanto à verificação da habilitação e à análise da proposta mais vantajosa à Administração. A empresa vencedora apresentou documentação hábil, validada por diligência, e demonstrou capacidade técnica por meio de prestação similar de serviços a órgão público, com plena satisfação.

Dessa forma, nego provimento ao recurso interposto pela empresa SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA, mantendo-se a homologação do resultado do Pregão Eletrônico nº 90001/2025, com a empresa MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA como vencedora.

Encaminhe-se para ratificação da autoridade competente.

Publique-se.

São Paulo, 28 de abril de 2025.

Elaine Silva de Brito

Pregoeira

Museu Paulista da Universidade de São Paulo

AO ILUSTRÍSSIMO SENHOR PREGOEIRO DO MUSEU PAULISTA- UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO.

Ref: PREGÃO ETRÔNICO – 90001/2025

RECORRENTE, SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA, Pessoa Jurídica de Direito Privado inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica sob o nº.: 46.449.284/0001-07, com sede na Rua Germinio Gomes Da Silva, 48 Sapopemba,, na cidade de São Paulo, Estado de SP, Telefone (11)9855-6207, e -mail: saborerequinte@hotmail.com, que neste ato regularmente representado por seu Sócio Proprietário, Sr PAULO SERGIO MACHADO DA SILVA, portador do RG Nº: 15.650.806-0, e CPF/MF Nº. 054.163.578-60, vem interpor o presente **RECURSO ADMINISTRATIVO**, pelas razões que passa a expor.

DA TEMPESTIVIDADE

Preliminarmente, salienta –se que nos termos do inciso **XVII** do art. **4º** da Lei **10.520/2002**, cabe recurso administrativo no prazo de 03 (três) dias da decisão que declare o vencedor em pregão.

Outrossim, o Decreto nº **10.024/2019**, que regulamenta a licitação, na modalidade pregão, na forma eletrônica, dispõe no art. **44** que:

“Declarado o vencedor, qualquer licitante poderá, durante o prazo concedido na sessão pública, de forma imediata, em campo próprio do sistema, manifestar sua intenção de recorrer.

§ 1º As razões do recurso de que trata o **caput** deverão ser apresentadas no prazo de três dias.”

No caso em tela, a decisão ocorreu em 15/04/2025 em sessão de licitação. De modo que, o prazo para interpor recurso decorre em 22/04/2025.

Demonstrada, portanto, a tempestividade do presente Recurso.

1. DA SÍNTESE DOS FATOS

Alega a recorrente, em apertada síntese, **que ofertou a Terceira proposta mais vantajosa à Administração Pública referente ao Pregão Eletrônico Nº 90001/2025**, cujo objeto diz respeito ao fornecimento de alimentação em eventos da referida administração.

Conforme consignado em documentação da Sessão da Licitação, a empresa arrematante, **foi indevidamente habilitada, com o menor preço global, apesar de seus valores lançados serem inexequíveis, conforme demonstrado em planilha de custo anexa, a qual inclusive ratifica o valor balizador grafado no presente edital.** . Na argumentação apresentada pelo Sr pregoeiro, dando vitória a referida arrematante, empresa : MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, ONDE ESTA NO SENTIDO DE JUSTIFICAR OS VALORES LANÇADOS NO SISTEMA, SIMPLEMENTE APRESENTOU UMA PLANILHA DE DISTRIBUIÇÃO DE PERCENTUAL BASEADA NOS VALORES LANÇADOS. NÃO JUSTIFICANDO EM NADA O VALOR INEXEQUIVEL.

Dessa forma, de maneira equivocada, o Sr pregoeiro declarou a arrematante como habilitada.

Ademais salientamos que a empresa, MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, declarada vencedora, possui a prática na totalidade dos certames que participa, os quais, nossa empresa também está presente, de se tornar vencedora dos certames com lances menores de 50% do valor inicial balizado. Temos um exemplo recente desta pratica, onde o valor balizador era aproximadamente R\$ 34,00, em um certame do SEBRAE, a referida empresa foi adjudicada a E\$ 19,00 , para fornecimento em coffee break de uma hora de duração, fornecendo neste 100 g de salgados, 100 g de doce, café, suco e água,

Desta forma, veremos adiante, como as razões deste recurso devem prosperar.

2. DAS RAZÕES DO RECURSO

A) DA PROPOSTA MAIS VANTAJOSA

Preliminarmente é imperioso destacar que a licitação é um procedimento administrativo, composto de atos ordenados e legalmente previstos, mediante os quais a **Administração Pública busca selecionar a proposta mais vantajosa.** Todavia, cada um dos seus atos devem ser conduzidos em estrita conformidade com os princípios constitucionais e os parâmetros legais. [1]

De acordo com o professor Gasparini, Diógenes são duas finalidades na licitação: **Primeiro, visa selecionar a proposta mais vantajosa,** que traga os maiores benefícios financeiros aos órgãos licitantes. E em **segundo lugar oferecer igual tratamento aos que desejam participar do processo,** conforme expresso no art. 3º da L8666/93.

Neste sentido, elucidamos as palavras do renomado Hely Lopes Meirelles, vejamos:

“A escolha da proposta 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.” [2]

De pronto, concluímos que não há como se falar em proposta mais vantajosa que não esteja em consonância com as normas do edital e os princípios que regem a licitação. Assim, veremos pontualmente que a empresa MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA **não apresentou a proposta mais vantajosa, bem como não atendeu as exigências do edital, haja vista seus valores serem inexequíveis e estarem muito abaixo dos valores balisados.**

Nesse sentido, destacamos as lições da ilustre Maria Sylvia Zanella Di Pietro:

“Trata-se de princípio essencial cuja inobservância enseja nulidade do procedimento. Além de mencionado no art. 3º da Lei n 8.666/93, ainda tem seu sentido explicitado, segundo o qual **“a Administração não pode descumprir as normas e condições do edital, ao qual se acha estritamente vinculada”.** E o artigo 43, inciso V, ainda exige que o julgamento e classificação das propostas se façam de acordo com os critérios de avaliação constantes do edital. O princípio dirige-se tanto à Administração, como se verifica pelos artigos citados, como aos licitantes, pois estes não podem deixar de atender aos requisitos do instrumento convocatório (edital ou carta-convit

Outrossim, ainda em consulta à doutrina acerca da temática, relembramos as palavras de Hely Lopes Meirelles, segundo o qual definiu que o edital **“é lei interna da licitação”** e, como tal, vincula aos seus termos tanto os licitantes como a Administração que o expediu.

O inciso III do artigo 11 da Lei nº 14.133/2021 estabelece, como um dos objetivos do processo licitatório, evitar contratações com preços manifestamente inexequíveis, sem fixar, contudo, um critério estável, segundo o qual possa ser alcançável os parâmetros para que uma proposta possa ser considerada inexequível.

A despeito do obstáculo quanto à objetiva compreensão do termo, o artigo 59, III, testifica que serão desclassificadas as propostas que **“apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação”.** Logo, incontestemente o desafio da administração pública pela busca da proposta que atenda o ideal (mas quimérico) preço de mercado, é dizer, nem tão elevado, tampouco exageradamente abaixo da realidade mercadológica.

Em complemento ao inciso III do artigo 11, consta, neste mesmo dispositivo legal, também como objetivos do processo licitatório, evitar o sobrepreço e o superfaturamento, iniciando, desde o princípio da fase pré-contratual, um eloquente malabarismo para contratar por um preço "justo".

À míngua de um indicador claro concernente à inexecutabilidade, ao menos em se tratando de obras e serviços de engenharia, o legislador foi assente em definir um percentual mínimo pelo qual uma proposta pode ser considerada exequível, passível de contratação.

De tal modo, conforme consta no § 4º do artigo 59, que trata da desclassificação das propostas, "no caso de obras e serviços de engenharia, serão consideradas inexequíveis as propostas cujos valores forem inferiores a 75% (setenta e cinco por cento) dos valores orçados pela Administração".

À vista disso, seguindo um mínimo raciocínio aritmético, impossível conceder desconto que ultrapasse 25% do preço estimado pela administração quando da elaboração do orçamento, sob pena de imediata desclassificação da proposta. É uma regra de tudo ou nada, pois que os "números" não suportam variações.

Entretanto, ainda que o legislador haja pretendido circunscrever limites neutros e equânimes para desclassificar propostas inexequíveis, cumprindo o desiderato do inciso III do artigo 11, várias vicissitudes e barreiras precisam ser moderadas nesse longo caminho, até que se atinja o preço ideal, assim dizendo, nem tão acima dos padrões de mercado (sobrepreço), tampouco abaixo do que possa ser realizável, evitando a inexecutabilidade.

O legislador cria seu próprio embaraço, a começar pela redação do caput do artigo 61, o qual prescreve que "definido o resultado do julgamento, a Administração poderá negociar condições mais vantajosas com o primeiro colocado".

Exemplificativamente, pelo teor da norma prevista no § 4º do artigo 59, uma obra ou serviço de engenharia orçado em R\$ 1 milhão poderá ter como vencedor um licitante que haja oferecido lance de no mínimo R\$ 750 mil, 75% do preço orçado pela administração. Tomando como base o exemplo acima, qual margem de negociação haverá para a administração em tal caso? Negociar para obter, na conformidade do caput do artigo 61, uma proposta mais vantajosa? Se sim, seria atrair a confessada inexequibilidade, em patente violação legal, tal porque não se pode conceder desconto sobre uma proposta que já se encontra no limite da acidental inexequibilidade.

A ciscada normativa é assaz temerária, tal porque o § 1º do artigo 61 apenas admite a negociação com o segundo e demais classificados se a proposta do primeiro permanecer acima do preço máximo definido pela administração. Por consequência, o foco da administração é, inquestionavelmente, no preço máximo (sobrepço) e não no preço mínimo. O traçado normativo indica esse percurso.

Em singelo grau de autenticidade à verdadeira pretensão normativa, pouca ou nada interessa à administração a inexequibilidade, maiormente porque autoriza, na circunstância da alínea "d" do inciso II do artigo 124, por acordo entre as partes (regra abonada pelo artigo 151), o reequilíbrio econômico-financeiro dos contratos já firmados, evitando, justamente, que o contrato siga a condição da proposta, possivelmente exequível na quadra do processo licitatório, porém de execução comprometida quando da efetuação do contrato.

Firmados tais pressupostos, nada há mais de ilusório e utópico que os critérios relacionados ao fator "preço de mercado", seja porque a administração pública não tem o pleno domínio do perfil macroeconômico encontrado no cenário nacional, seja, especialmente, porque o preço, inexequível segundo os burocráticos ditames da administração quando da

apresentação da proposta, pode ser exequível para um licitante que trabalha com larga economia de escala, contudo não passível da entrega do objeto abaixo do custo de produção.

Isto posto, **percebe-se que o presente recurso merece prosperar**, devido ao desrespeito ao edital, a comissão de licitação, e a todos os demais licitantes que participaram do certame. Por conta de tudo isto, ratificado pela própria planilha de custo, em anexo, que elaboramos, através de pesquisa atual de mercado, a Douta Pregoeira **deve inabilitar e desclassificar a empresa: MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA.**

DOS PEDIDOS

Conforme os fatos e argumentos apresentados neste **RECURSO**, solicitamos como lúdima justiça que:

A – A peça recursal da recorrente seja conhecida para, **no mérito, ser DEFERIDA INTEGRALMENTE**, pelas razões e fundamentos expostos;

B – Seja reformada a decisão da Douta Pregoeira, que declarou como vencedora a empresa MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, **conforme motivos consignados neste Recurso, tendo em vista o descumprimento das normas do edital, em especial, a não observância ao valor balizador do mesmo,**

C – Caso a Douta Pregoeira opte por manter sua decisão, REQUEREMOS que, com fulcro no Art. 9º da Lei 10.520/2002 C/C Art. 109, III, § 4º, da Lei 8666/93, e no Princípio do Duplo Grau de Jurisdição, seja remetido o processo para apreciação por autoridade superior competente.

P. Deferimento.

SAO PAULO, 22/04/2025

SER CATERING COMERCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA

Documento assinado digitalmente
 PAULO SERGIO MACHADO DA SILVA
Data: 22/04/2025 01:11:17-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Representante legal

PRODUTO		UNIDADE	VALOR DE CUSTO	CONSUMO MEDIO P/PESSOA	P/PESSOA
CAFÉ AMARGO		50 ML	2,5	2	5,00
SACHE AÇUCAR					0
SACHE ADOÇANTE					0
MEXEDOR DE BAMBU		1,00 UNID.	0,06	2	0,12
COPO DE PAPEL 50 ML OPÇÃO		1,00 UNID.	0,28	2	0,56
LEITE FRIO/QUENTE		100 ML	0,6	1	0,60
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5	1	0,50
SUCO DE FRUTAS TP 2 SABORES		200 ML	1,2	2	2,40
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5	2	1,000
CHÁ MATE GELADO		200 ML	1,5	1	1,50
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5	1	0,50
ÁGUA MINERAL SEM GÁS		1,00 UNID.	1	1	1,000
ÁGUA NINERAL COM GAS		200 ML	0,6	1	0,60
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5	1	0,50
LANCHE DE METRO COM CO 100 G		FATIA	3,5	2	7,000
PARMESÃO, COM RECHEIOS DIVERSOS, TOMATE, REQUEIJÃO E MAIONESE					0
MINI CROISSANT RECHEADO, FRANGO	50G	UNID.	2,5	1	2,50
E/OU PRESUNTO E QUEIJO					0
ANTEPASTO DE BERINGELA A CAPONATA		UNID.	2,6	1	2,60
SERVIDO COM PÃO ITALIANO E/OU CIABATA					0
EMPADA DE PALMITO E/OU FRANGO	0,25 G	UNID.	1,2	2	2,40
SALGADOS FRITOS E ASSADOS,	30 G				0
ESFIHA, COXINHA, KIBE, BOLINHA DE QUEIJO0		UNID.	0,8	4	3,20
BOLO SABORES: CENOURA C/COBERTU	50G	FATIA	1,75	2	3,50
CHOCOLATE, TAPIOCA, LARANJA, FUBÁ COM GOIABADA.					0
CAROLINA	25 G	UNI.	1,55	2	3,10
CROISSANT DE GOIABADA E/OU CHOCC	50 G	UNID.	2,5	1	2,50
SALADA DE FRUTAS -- 4 FRUTAS	100 ML	POTE	2,5	1	2,50
GUARDANAPO DESCARTAVEL		UNID.	0,15	10	1,50
					45,08

FORNECIMENTO CONFORME CARDAPIO CONSTANTE EM EDITAL PARA 100 PESSOAS POR UM PERIODO DE 1	4.508,00
MAO DE OBRA EMPREGADA 2 COPEIRAS , 2 DIARIAS + VALE TRANSPOTE:	330,00
DESPESAS DIVERSAS: TRANSPORTE/PRODUTOS LIMPEZA/ALIMENTAÇÃO COLABORADORES/GELO:	200,00
LUCRO 10%	503,80
SIMPLES NACIONAL	554,18
TOTAL NOTA FISCAL	6.095,98
VALOR FINAL DE VENDA POR PESSOA	60,96



Santo André, 24 de abril de 2025

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
MUSEU PAULISTA**

Ref: PREGÃO ELETRÔNICO – 90001/2025

CONTRARRAZÃO A RECURSO ADMINISTRATIVO

MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA ME, com sede na Rua Perequê, 42, Jardim Monte Líbano – Santo André – SP, inscrita no CNPJ/MF sob o nº. 07.199.745/0001-70, aqui representada por sua sócia administradora Marisa Lipi, brasileira, solteira, nutricionista, CPF 256.766.978-73 e R.G. 26.474.819-0, vem, respeitosamente, perante V. Sa, para, tempestivamente, apresentar **CONTRARRAZÕES AO RECURSO ADMINISTRATIVO** interposto pela empresa SER CATERING COMÉRCIO DE ALIMENTOS E EVENTOS LTDA, perante esta distinta comissão licitante que, de forma absolutamente assertiva, **HABILITOU a RECORRIDA** no processo licitatório em pauta.

1- DA TEMPESTIVIDADE:

Conforme informações disponíveis na própria plataforma de negociações, consta que a Recorrida tem o prazo até o dia 25/04/2025 para apresentar as devidas contra razões, portanto a defesa é tempestiva.

2- DAS ALEGAÇÕES RECURSAIS:

• DA INEXEQUIBILIDADE

Primeiramente insta salientar que cada empresa dispõe de sua logística, seu poder de compra, seu modo de administrar, portanto, nenhuma empresa, apesar de trabalhar no mesmo ramo, pode ser comparada com a outra.

Acontece que, no anseio de demonstrar erros inexistentes, a Recorrente quis, de forma completamente inoportuna e descabida, trazer à discussão comparações inadequadas e distorcidas. De maneira completamente amadora, compara a capacidade de atendimento da Recorrente com a Recorrida, alegando a Recorrente não conseguir atender o contrato nos preços propostos pela Recorrida e assim sendo, uma vez que supostamente a empresa Recorrente não cumpriria o contrato, alegou que a Recorrida também não conseguiria fazê-lo.

Sabemos que a Administração Pública realiza processo licitatório com a finalidade de eleger a proposta mais vantajosa para a realização de um serviço e para as suas compras. O fator de maior influência na decisão de classificação da proposta é o **preço**, que deve ser o menor dentre os ofertados no certame, desde que exequível, para que não haja riscos de inadimplemento do contrato. Entretanto, a Administração deve ficar muito atenta aos métodos utilizados no intuito de apurar a exequibilidade das propostas, pois podem demonstrar-se ineficazes, o que resulta na perda da melhor contratação e, conseqüentemente, em prejuízo aos cofres públicos.

Alega a recorrente que o preço apresentado pela recorrida é inexecutável, pois bem, a inexecutabilidade de preços nas licitações públicas implica na possibilidade de desclassificação de uma proposta cujo preço é manifestamente insuficiente para cobrir os custos de produção,

MAZILU Serviços de Buffet e Eventos Ltda – ME
CNPJ: 07.199.745/0001-70 Inscr. Estadual: 626.698.241.118
Rua Perequê, 42 – Jd. Monte Líbano – Santo André – SP

E-mail: atendimento@meeventos.com.br



portanto sem condições de ser cumprida, o que não é o caso, conforme demonstrado por documento apresentado no próprio certame e que será ainda comentado adiante.

Ou ainda, diante do altíssimo risco de deprender-se tempo e recursos públicos, adjudicando o objeto do certame àquela proponente sem, no fim, obter o resultado almejado, o que também não é o caso.

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).

Vale ressaltar, que a desclassificação por inexecuibilidade não pode se dar de forma sumaria, em todos os casos, deve ser oportunizado ao licitante a comprovação da exequibilidade do preço ofertado.

Se a Administração não solicitou à Recorrida nenhum outro meio de prova além dos já apresentados, é porque está de pronto convencida que os preços apresentados pela mesma condizem com o praticado no mercado, não havendo necessidade de apresentação de outras provas adicionais.

Prezados, a mera alegação de INEXEQUIBILIDADE, sem apresentação nos autos administrativos de provas que efetivamente comprovem o alegado, não são suficientes para atestar a veracidade desse argumento, até porque a regra básica é que o Ônus da prova cabe a quem alegou.

É o que dispõe o art. 333, I, do CPC e o art. 36 da Lei de Processo Administrativo, vejamos respectivamente:

Art. 333. O Ônus da prova incumbe:

I - Ao autor, quanto ao fato constitutivo do seu direito;

II – Ao réu, quanto à existência de fato impeditiva, modificativa ou extintiva do direito do autor.

Parágrafo único: É nula a convenção que distribui de maneira diversa o Ônus da prova quando:

I - Recair sobre direito indisponível da parte;

II - Tornar excessivamente difícil a uma parte o exercício do direito.

Art. 36. Cabe ao interessado fazer prova dos fatos que tenha alegado sem prejuízo do dever atribuído ao órgão competente para a instrução.

Vejamos o que diz a jurisprudência:

“(...) Assim, o argumento esposado pela recorrente não merece amparo, posto que não juntou aos autos qualquer meio de prova que corrobore com o alegado. No entanto, sabe-se que a concorrência desleal, ou a inexecuibilidade das propostas pela proposição de preço o vil, não é presumida, devendo a parte interessada demonstrar cabalmente que os preços não refletem os encargos correspondentes. (TRF 1º Régio. 6º turma. MS nº 2001.34.00.018039-0/DF. Dj 22/09/2003).

“ Por outro ângulo, a decretação da inexecuibilidade de uma proposta no processo licitatório pode trazer igualmente prejuízos significativos aos cofres públicos, e diante da impossibilidade de o Estado eliminar propostas vantajosas para os interesses sob sua tutela, o ato de desclassificação sob este fundamento é manifestamente ilegal.”

Sabe-se que o estado é mero detentor do interesse público, que deve atuar na defesa dos interesses de terceiros. Partindo desta premissa, é ilegal e inconstitucional a desclassificação de proposta que se mostre economicamente vantajosa (o que acontece no presente caso) no cumprimento do interesse público, principalmente quando passível prova da exequibilidade.

MAZILU Serviços de Buffet e Eventos Ltda – ME
CNPJ: 07.199.745/0001-70 Inscr. Estadual: 626.698.241.118
Rua Perequê, 42 – Jd. Monte Líbano – Santo André – SP



No entendimento do Tribunal de Contas da União, a exclusão do certame de proposta passível de demonstração de exequibilidade constitui falta grave, visto que os fatores externos que oneram a produção incidem de maneira diferente sob cada empresa, a depender da situação empresarial, facilidades ou dificuldades que permeiam nas negociações.

Vejam os:

“Não bastasse essa grave falha, verificou-se que não foi dada ao licitante desclassificado por inexecuibilidade a oportunidade de demonstrar a viabilidade de sua oferta. Essa impropriedade também se afigura grave porque, como firmado na doutrina afeta a matéria e na jurisprudência desta Corte, o juízo de inexecuibilidade de uma proposta não é absoluto, mas admite demonstração em contrário. Isso, porque não se pode descartar a possibilidade de que o licitante seja detentor de uma situação peculiar que lhe permita ofertar preço inferior ao limite de exequibilidade estimado pelo contratante. Por exemplo, é perfeitamente possível que uma empresa, em especial de maior porte, partilhe custos como infraestrutura, pessoal etc., entre os diversos clientes, resultando em redução nos preços de seus serviços. Também não se pode descartar que, muitas vezes, a estimação da exequibilidade pelo contratante possa apresentar deficiências, visto que sua visão de mercado não tem abrangência e precisão comparáveis da empresa que atua no ramo. Em vista dessas ocorrências, restou prejudicado o contratante que poderia ter obtido melhor preço e, conseqüentemente, uma proposta mais vantajosa. (Acórdão 1.248/2009 Plenário, rel. Min. Augusto Sherman Cavalcanti).”

Com efeito, é oportuno relatar que é inegável que existe uma grande dificuldade na identificação do patamar mínimo de exequibilidade. A Administração não dispõe de condições precisas e exatas sobre os custos do particular ou sobre suas possibilidades de executar o contrato. Ademais, no que se refere aos custos com insumos ou estrutura operacional, uma proposta pode perfeitamente ser exequível para uma empresa e não ser para outra. Portanto, a análise da inexecuibilidade das propostas com base apenas nas condicionantes e percentuais expressos em lei mostra-se totalmente insuficiente, visto a relatividade como o tema. É pacificamente tratado, utilizar como parâmetro somente práticas usuais de mercado, excluindo os demais fatores incidentes sob a atividade empresária. Ademais, cumpre consignar que se eventualmente a licitante vencedora assumir a realização do objeto, sem efetivamente cumpri-lo, está passível das punições administrativas previstas no Edital do presente certame; bem como na legislação pertinente.

- **DOS VALORES APRESENTADOS PELA RECORRIDA E RECORRENTE**

Alega a Recorrente, de maneira completamente equivocada, que a Recorrida apresentou Planilha de Composição de Preços com distribuição percentual baseada nos valores ofertados, e que esta não justifica a exequibilidade dos valores propostos.

Leia-se:

Conforme consignado em documentação da Sessão da Licitação, a empresa arrematante, foi indevidamente habilitada, com o menor preço global, apesar de seus valores lançados serem inexecuíveis, conforme demonstrado em planilha de custo anexa, a qual inclusive ratifica o valor balisador grafado no presente edital. . Na argumentação apresentada pelo Sr pregoeiro, dando vitória a referida arrematante, empresa : MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, ONDE ESTA NO SENTIDO DE JUSTIFICAR OS VALORES LANÇADOS NO SISTEMA, SIMPLEMENTE APRESENTOU UMA PLANILHA DE DISTRIBUIÇÃO DE PERCENTUAL BASEADA NOS VALORES LANÇADOS. NÃO JUSTIFICANDO EM NADA O VALOR INEXEQUIVEL.

MAZILU Serviços de Buffet e Eventos Ltda – ME
CNPJ: 07.199.745/0001-70 Inscr. Estadual: 626.698.241.118
Rua Perequê, 42 – Jd. Monte Líbano – Santo André – SP



Tal afirmação por parte da Recorrente demonstra desconhecimento e despreparo em relação aos métodos de precificação amplamente utilizados, bem como os critérios a serem considerados na precificação.

Vide abaixo, a PLANILHA DE COMPOSIÇÃO DE PREÇOS apresentada pela Recorrida no próprio certame:

USP - MUSEU PAULISTA									
COMPOSIÇÃO UNITÁRIA DOS CUSTOS E VALOR TOTAL OFERTADO									
TIPO DE SERVIÇO	QUANTIDADE (Unidade)	VALOR UNITÁRIO POR PESSOA	CUSTO ALIMENTAR UNITÁRIO (20 a 55%)*	CUSTO MÃO DE OBRA UNITÁRIO (10 a 30%)**	OUTROS CUSTOS UNITÁRIO (3 a 10%***)	IMPOSTOS UNITÁRIO (14%)	MARGEM DE LUCRO UNITÁRIO (5 a 20%****)	VALOR TOTAL UNITÁRIO OFERTADO	VALOR TOTAL PREVISTO
COFFEE BREAK	4000	R\$ 30,00	R\$ 12,00	R\$ 9,30	R\$ 1,50	R\$ 4,20	R\$ 3,00	R\$ 30,00	R\$ 120.000,00
BRUNCH	2000	R\$ 32,30	R\$ 12,92	R\$ 10,01	R\$ 1,62	R\$ 4,52	R\$ 3,23	R\$ 32,30	R\$ 64.600,00
								VALOR TOTAL OFERTADO	R\$ 184.600,00

* Custo alimentar médio considerado: 40%

** Custo de mão de obra médio considerado: 31%

*** Outros custos considerado: 5%

**** Margem de lucro unitário considerada: 10%

Como demonstrado, a referida planilha contempla TODOS OS CUSTOS ENVOLVIDOS, incluindo-se o CMV (Custo Alimentar), Mão de Obra, Outros Custos considerados, além da margem de lucro estimada e tributos. Desta forma, os valores são considerados em percentuais médios condizentes à realidade operacional da Recorrida e, traduzida em números absolutos que totalizam o valor unitário ofertado no certame e acatado, corretamente, por esta douta Comissão de Licitação.

Cabe ainda citar que diversas literaturas de referência demonstram várias metodologias a serem utilizadas para precificação. Partindo desde **métodos tradicionais** (que apuram individualmente cada um dos custos atribuídos ao produto/serviço), além de **métodos com diversos tipos de indicadores**, obtidos a partir de dados históricos, calculados de maneira individualizada a cada diferente realidade empresarial.

Vejamos abaixo uma descrição didática da metodologia de **Indicador**:



Como precificar os pratos do seu restaurante?

Determinar o preço de venda para um restaurante requer consideração dos custos, desde ingredientes até despesas operacionais.

A melhor forma de realizar o cálculo é utilizar uma fórmula junto ao markup, um índice aplicado sobre o custo de um produto para determinar o preço de venda, e integrá-lo à planilha de precificação do restaurante.

Para calcular o markup da precificação para restaurantes será necessário levar em consideração as seguintes variáveis: **a margem de lucro desejada (M) e as despesas fixas e variáveis (D).**

Markup = $100 / 100 - (\text{margem de lucro} + \text{despesas fixas} + \text{despesas variáveis})$

Os custos referem-se aos gastos com fornecedores, enquanto as despesas incluem salários dos funcionários, contas de luz e água, entre outros. O lucro é a projeção de retorno após cobrir todos os custos e despesas. **Não esqueça que qualquer excedente desse valor pode ser reservado para emergências ou investimentos no negócio.**

Entenda o exemplo a seguir:

Para determinar o preço de venda de uma lata de refrigerante, é necessário levar em consideração os seguintes fatores:

- Preço unitário de venda: 100%
- Despesas fixas: 18% sobre a venda
- Despesas variáveis: 25% sobre a venda
- Margem de lucro: 15%
- Custo da lata: R\$ 2

Extraído de: <https://cardapioweb.com/blog/precificacao-para-restaurantes-em-2024/>

O exemplo acima, demonstra o uso de apenas uma das metodologias utilizadas, conhecida como **“Mark Up”** ou **“Precificador”**. Tal método estabelece a definição de padrões percentuais para cada tipo de despesa a ser considerada no momento da precificação. Desta forma, o **MarkUp** dispensa a necessidade de calcular, individualmente, o impacto de cada ingrediente diretamente no preço final do produto.



A Recorrida, em função de sua estratégia empresarial, opta por adotar esta metodologia de precificação, adaptada à sua realidade de custos operacionais, por permitir maior flexibilização nas atribuições a cada grupo de despesas.

E ainda, especialmente pelo disposto no edital deste processo, há ainda particularidades que reforçam a necessidade de adoção de tal ferramenta. Vejamos:

FATORES QUE REFORÇAM A NECESSIDADE DE PRECIFICAÇÃO POR MEIO DE INDICADORES PERCENTUAIS:

- **Inexistência de Cardápio Pré-Definido:**

No Anexo I, o Item 5.1 prevê CLARAMENTE as “Especificações Gerais do Cardápio”, composto por salgados, doces, café e outras bebidas.

E ainda, o item 5.3, ao descrever as rotinas a serem cumpridas, especifica a necessidade de “Aprovação do Cardápio”.

A adoção de **planilha padrão de precificação**, e não por preparação específica, permite tal flexibilização, podendo então a Recorrida, em acordo e buscando o melhor atendimento ao Contratante, oferecer opções variadas a cada evento, que atendam a particularidades e necessidades específicas, atentando-se então para que o custo atenda aos padrões definidos no processo de precificação.

- **Definição de Quantidade Per Capita de Alimentos:**

O referido edital NÃO APRESENTA a quantidade mínima a ser servida de cada preparação, sendo, desta forma, responsabilidade da Contratada, prever quantitativos que atendam satisfatoriamente à solicitação do Contratante.

Tais quantidades podem variar em função do horário do serviço, tipo de público atendido, composição do cardápio, dentre outros fatores.

Desta forma, seria equivocado basear a precificação EXCLUSIVAMENTE em quantidade estimada, como fez a Recorrente em planilha anexada aos autos, visto que estes podem sofrer ajustes importantes, e que podem ser adequados na composição dos custos, quando da metodologia de Precificação por Indicador, como o adotado pela Recorrida.

- **SOBRE A PRÁTICA USUAL DE PREÇOS INEXEQUÍVEIS:**

De maneira completamente absurda, fantasiosa, equivocada e fora de contexto, alega a Recorrente que a Recorrida vem adotando práticas de Preços Inexequíveis em sua atuação no mercado.

Vejamos:

“Ademais salientamos que a empresa, MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, declarada vencedora, possui a prática na totalidade dos certames que participa, os quais, nossa empresa também está presente, de se tornar vencedora dos certames com lances menores de 50% do valor inicial balizado. Temos um exemplo recente desta pratica, onde o valor balizador era aproximadamente R\$ 34,00, em um certame do SEBRAE, a referida empresa foi adjudicada a E\$ 19,00 , para fornecimento em coffee break de uma hora de duração, fornecendo neste 100 g de salgados, 100 g de doce, café, suco e água,”

MAZILU Serviços de Buffet e Eventos Ltda – ME
CNPJ: 07.199.745/0001-70 Inscr. Estadual: 626.698.241.118
Rua Perequê, 42 – Jd. Monte Líbano – Santo André – SP



De tal descabimento, sequer caberia aqui qualquer comentário.

Porém, como trazido à questão por parte da Recorrente, a Recorrida confirma as informações apresentadas acima, de que realmente foi vencedora no Certame para atendimento aos serviços do Sebrae SP, por meio do processo No. 1231/2024, tendo sido contratada para dois dos dezessete lotes disponíveis para disputa. Para o lote 1, com valor de referência de R\$ 34,00, ofertou R\$ 19,00, sendo 55,9% do valor referencial. Trata-se de um lote para atendimento a aproximadamente 100.000 (cem mil) serviços no período de 12 meses. Situação na qual, claramente, está presente a questão do GANHO EM ESCALA, com custos mais vantajosos mediante volume de serviço.

Ressaltamos ainda que, neste mesmo processo, disputamos 6 de 17 lotes, sendo vencedores em 2, o que demonstra não haver prática desenfreada de ofertar “qualquer preço” para atendimento ao serviço.

Cabe ainda reforçar que a Recorrida atua neste mercado já há mais de 20 anos, exclusivamente com atendimento a clientes corporativos. Tal longevidade não seria possível se não fossem adotados adequados processos de precificação e venda, que garantam margens de lucratividade adequadas e que assegurem sua sólida saúde financeira durante todo este período.

• **Ilegalidade da decretação de inexecuibilidade:**

A decretação da inexecuibilidade de uma proposta no processo licitatório pode trazer prejuízos significativos aos cofres públicos, e diante da impossibilidade de o Estado eliminar propostas vantajosas para os interesses sob sua tutela, o ato de desclassificação sob este fundamento é manifestamente ilegal. Sabe-se que o estado é mero detentor do interesse público, que deve atuar na defesa dos interesses de terceiros. Partindo desta premissa, é ilegal e inconstitucional a desclassificação de proposta que mostre-se economicamente vantajosa no cumprimento do interesse público.

JURISPRUDENCIA:

Como visto tanto o legislador quanto o Tribunal de Contas da União, muito sabiamente, manifestaram-se no sentido de evitar a desclassificação sumária das propostas sem a oportunidade de comprovação de exequibilidade do valor ofertado. Isso porque, é inegável que existe uma grande dificuldade na identificação do patamar mínimo de exequibilidade. A Administração não dispõe de condições precisas e exatas sobre os custos do particular ou sobre suas possibilidades de executar o contrato. Têm-se, portanto, a questão da variação dos custos, motivo pelo qual o Poder Judiciário e os tribunais de contas vêem o tema inexecuibilidade como uma questão relativa, trata-se da relatividade dos diferentes fatores econômicos, dos agentes atuantes sobre uma mesma atividade, o que impossibilita a determinação de uma regra padrão. No que se refere aos custos com insumos ou estrutura operacional, uma proposta pode perfeitamente ser exequível para uma empresa e não ser para outra. Sendo assim, a análise da inexecuibilidade das propostas com base apenas nas condicionantes e percentuais expressos em lei mostra-se totalmente insuficiente, visto a relatividade como o tema já é pacificamente tratado, utilizar como parâmetro somente práticas usuais de mercado, exclui os demais fatores incidentes sob a atividade empresária. A doutrina aponta ainda uma série de argumentos que se opõem a desclassificação de propostas no processo licitatório com base na constatação equivocada da inexecuibilidade do preço. O primeiro deles reside na declaração de inconstitucionalidade, visto que à Constituição Federal não pode vedar a benemerência em favor do Estado, pois se um particular tiver a intenção de auxiliar à Administração na persecução do interesse público, cobrando para tanto um valor irrisório ou zero pelos seus serviços o dever de negar à proposta é inconstitucional (JUSTEN FILHO, 2010, p. 654-655). Outra questão é a responsabilidade do licitante pela proposta que ofertar ao poder público, se ela envolve riscos



econômicos e ainda assim o proponente quiser aventurar-se, não haverá transferência desse risco ao Poder Público, que poderá tão somente executar a garantia, rescindir o contrato e aplicar as penalidades cabíveis.

E finalmente, a violação da liberdade concorrencial, sob a máxima de que não cabe à Administração a fiscalização do lucro do empresário, mas tão somente a exigência de comprovação da capacidade de execução do contrato.

- **DO VALOR DE REFERENCIA:**

Alega a Recorrente que o preço ofertado pela Recorrida é inexequível por estar abaixo dos valores referenciais.

A saber:

“De pronto, concluímos que não há como se falar em proposta mais vantajosa que não esteja em consonância com as normas do edital e os princípios que regem a licitação. Assim, veremos pontualmente que a empresa MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA não apresentou a proposta mais vantajosa, bem como não atendeu as exigências do edital, haja vista seus valores serem inexequíveis e estarem muito abaixo dos valores balisados.”

Pois bem, inicialmente, oportuno tecer algumas considerações quanto ao valor de referência instituído pela Administração, como parâmetro para a análise dos preços ofertados no processo licitatório.

Ao elaborar o preço de referência, também chamado de valor estimado, a Administração deve realizar uma abrangente pesquisa, afim de documentar o preço que vem sendo praticado no mercado para a aquisição de determinado bem ou prestação de determinado serviço. Esta etapa, conhecida como pesquisa prévia, é indispensável para que seja possível atestar a existência de orçamento para aquela contratação. Acontece, que nem sempre se consegue chegar ao valor real de mercado, pois apresentar orçamento a um órgão público demanda tempo na elaboração das planilhas e a maioria das empresas não se dispõe a isso, assim sendo, geralmente, as cotações são feitas com os atuais fornecedores, e por esse motivo não são tão fidedignas, pois por óbvio, geralmente as empresas apresentam preço muito além do praticado no mercado, com intuito de participar da licitação e ganhar com preços mais elevados.

A Administração, ao especificar o objeto, deve contar com o auxílio de especialistas na área que se pretende contratar, para assegurar a fidelidade e amplitude das informações, não apenas cotar com atuais fornecedores. Assim sendo, conclui-se que, dificilmente a Administração reúne instrumentos e informações necessários para avaliar as peculiaridades que envolvem a atividade empresarial, não podendo delimitar o que é ou não exequível, pois o que é exequível para uma empresa pode não ser para outra.

A Recorrente, ao alegar inexequibilidade quer adentrar a uma pauta que não lhe compete. Cada empresa tem sua estrutura, sua logística, seu poder de compra, sua expertise que são desconhecidos dos Licitantes concorrentes.

A Recorrente, por ser empresa do mesmo ramo, tem o conhecimento de que quanto maior o volume de compras menor o preço do produto. E ainda, talvez desconheça que a Recorrida possui diversos contratos similares, o que facilita as compras, mantém também parceria com fornecedores e distribuidores de alimentos e outros gêneros, realiza compras diretamente com produtores, o que lhe dá grande vantagem competitiva, pois consegue baratear a matéria prima.



Inclusive, cabe citar que, se a Recorrida até quisesse zerar seu lucro (o que não foi o caso) para apenas ganhar mercado ou divulgar sua empresa, tal situação também é permitida, pois a administração em primeiro lugar busca pela economicidade.

Segundo jurisprudência do Tribunal de Contas da União e do Superior Tribunal de Justiça, o planejamento empresarial do lucro da licitante não cabe a Administração Pública, antes, diz respeito exclusivamente a estratégia da empresa.

Senão, vejamos:

Acórdão TCU 906/2020 Plenário (Representação, Relator Ministro-Substituto Weder de Oliveira). Divergências entre as planilhas de composição de custos e formação de preços da licitante e as da Administração, inclusive relativas à cotação de lucro zero ou o negativo, não são, em princípio, motivo de desclassificação, devendo para tanto haver o exame da exequibilidade da proposta, uma vez que as planilhas possuem caráter subsidiário e instrumental.

Acórdão nº 325/2007 Não há vedação legal à atuação, por parte de empresas contratadas pela Administração Pública Federal, sem margem de lucro ou com margem de lucro mínima, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa e não conduz, necessariamente, à inexecução da proposta.

Conforme analisado, o STJ caminha na mesma linha de interpretação do TCU, visando à garantia da finalidade da licitação: busca pela proposta mais vantajosa. De fato, não há qualquer vedação legal para margem de lucro zero ou mínima, contanto, que a proposta seja vantajosa para a Administração Pública e a Administração perceba que a futura contratada tenha condições de honrar com o contrato ou crie meios através de exigência de seguro garantia ou prova de que a Recorrida tem condições de arcar com o contrato.

A Recorrida está no mercado a mais de 20 anos, e NUNCA sofreu uma penalidade por descumprimento contratual, tendo, inclusive, já atendido diversos outros eventos da própria Universidade de São Paulo, órgão contratante, fato este comprovado pelos Atestados de Capacidade Técnica apresentados no próprio certame.

Assim sendo, a alegação de inexequibilidade não procede.

- **DA PESQUISA DE MERCADO:**

Apresenta a Recorrente, alegação de que realizou “Pesquisa Atual de Mercado”, buscando confundir esta douta Administração no que tange a “preços de mercado”.

Vejamos:

“Isto posto, percebe-se que o presente recurso merece prosperar, devido ao desrespeito ao edital, a comissão de licitação, e a todos os demais licitantes que participaram do certame. Por conta de tudo isto, ratificado pela própria planilha de custo, em anexo, que elaboramos, através de pesquisa atual de mercado, a Douta Pregoeira deve inabilitar e desclassificar a empresa: MAZILU SERVICOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA.”

Apresenta ainda, a seguinte tabela demonstrativa:



PRODUTO		UNIDADE	VALOR DE CUSTO	CONSUMO MEDIO	P/PESSOA	P/PESSOA
CAFÉ AMARGO		50 ML	2,5		2	5,00
SACHE AÇUCAR						0
SACHE ADOÇANTE						0
MEXEDOR DE BAMBU		1,00 UNID.	0,06		2	0,12
COPO DE PAPEL 50 ML OPÇÃO		1,00 UNID.	0,28		2	0,56
LEITE FRIO/QUENTE		100 ML	0,6		1	0,60
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5		1	0,50
SUCO DE FRUTAS TP 2 SABORES		200 ML	1,2		2	2,40
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5		2	1,000
CHÁ MATE GELADO		200 ML	1,5		1	1,50
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5		1	0,50
ÁGUA MINERAL SEM GÁS		1,00 UNID.	1		1	1,000
ÁGUA MINERAL COM GAS		200 ML	0,6		1	0,60
COPO DE PAPEL 200M L OPÇÃO		1,00 UNID.	0,5		1	0,50
LANCHE DE METRO COM CO	100 G	FATIA	3,5		2	7,000
PARMESÃO, COM RECHEIOS DIVERSOS, TOMATE, REQUEIJÃO E MAIONESE						0
MINI CROISSANT RECHEADO, FRANGO E/OU PRESUNTO E QUEIJO	50G	UNID.	2,5		1	2,50
ANTEPASTO DE BERINGELA A CAPONATA		UNID.	2,6		1	2,60
SERVIIDO COM PÃO ITALIANO E/OU CIABATA						0
EMPADA DE PALMITO E/OU FRANGO	0,25 G	UNID.	1,2		2	2,40
SALGADOS FRITOS E ASSADOS,	30 G					0
ESFIHA, COXINHA, KIBE, BOLINHA DE QUEIJO		UNID.	0,8		4	3,20
BOLO SABORES: CENOURA C/COBERTU	50G	FATIA	1,75		2	3,50
CHOCOLATE, TAPIOCA, LARANJA, FUBÁ COM GOIABADA.						0
CAROLINA	25 G	UNI.	1,55		2	3,10
CROISSANT DE GOIABADA E/OU CHOCC	50 G	UNID.	2,5		1	2,50
SALADA DE FRUTAS -- 4 FRUTAS	100 ML	POTE	2,5		1	2,50
GUARDANAPO DESCARTAVEL		UNID.	0,15		10	1,50
						45,08

Fazendo apenas simples análises das informações, pode-se já identificar uma série de equívocos em tais dados e informações. Dentre os quais, citamos alguns:

- Preço de Mercado:** é algo extremamente subjetivo, com divergências representativas de valores quando se comparam estabelecimentos atacadistas, varejistas, comércios de bairro, revendedores, e-commerces e tantos outros meios utilizados para compra de ingredientes e matérias primas diversas.

Não obstante, a análise não considera o volume de compras de cada item, fator que impacta diretamente seu custo final, bem como a composição da cadeia de suprimento da Recorrida.
- Forma de Cálculo do Valor de Custo:** não apresenta a fonte de onde foram extraídos os valores, bem como os valores considerados.

Considerando apenas um exemplo citado: CAFÉ AMARGO

A recorrente alega Valor de Custo R\$ 2,50 a porção de 50 ml

Considerando-se o preço do quilo do café a R\$ 48,00 (preço médio em estabelecimentos atacadistas na data de hoje) e que o rendimento médio padrão é de 16 litros por quilo do produto, obtém-se o custo de R\$ 3,00 POR LITRO, ou R\$0,15 por porção de 50 ml. **Uma divergência de mais de 1500%** do valor apresentado pela Recorrente. Isto considerando apenas e tão somente UM ITEM dentre os precificados.

Desta forma, demonstra-se o quão inadequado e incorreto é COMPARAR planilhas de precificação de diferentes realidades.



- **Definição da Quantidade Per Capita:** a Recorrente atribui quantidades de CONSUMO MÉDIO POR PESSOA considerando seu próprio histórico e, como se sabe, tal fator sofre influência direta da composição do cardápio, horário do evento, tipo de público, dentre outros e, certamente, pode também divergir do padrão de quantidades praticados por seus concorrentes.

Desta forma, fica claramente demonstrado nos apresentados acima que a Recorrente, ao trazer informações descabidas, fontes e metodologias inespecíficas, bem como fatos não relevantes ao presente processo licitatório, busca tumultuar e denegrir a capacidade e decisão assertiva desta respeitada Comissão de Licitação, a capacidade operacional da Recorrida e dos demais participantes que adotam práticas que mantêm a concorrência justa e saudável nos processos licitatórios.

3. DOS PEDIDOS:

- A) Que no mérito da questão, seja mantida a habilitação da empresa recorrida MAZILU SERVIÇOS DE BUFFET E EVENTOS LTDA, pois cumpriu todas as regras do edital, inclusive demonstrando a exequibilidade dos valores ofertados.
- B) Que haja o envio das contra razões para decisão de autoridade hierarquicamente superior, caso assim julguem necessário.

Termos nos quais, aguarda Deferimento.

MAZILU SERVICOS
DE BUFFET E
EVENTOS
LTDA:071997450001
70

Assinado de forma digital
por MAZILU SERVICOS DE
BUFFET E EVENTOS
LTDA:07199745000170
Dados: 2025.04.25
16:12:47 -03'00'

Atenciosamente,

Marisa Lipi

Nutricionista Responsável Técnica

CRN₃ 16731

Sócia Administradora



USPassina - Autenticação digital de documentos da USP

Registro de assinatura(s) eletrônica(s)

Este documento foi assinado de forma eletrônica pelos seguintes participantes e sua autenticidade pode ser verificada através do código 427N-561U-822S-WMVC no seguinte link: <https://portalservicos.usp.br/iddigital/427N-561U-822S-WMVC>

Elaine Silva de Brito

Nº USP: 7736960

Data: 28/04/2025 10:01



USPAssina - Autenticação digital de documentos da USP

Registro de assinatura(s) eletrônica(s)

Este documento foi assinado de forma eletrônica pelos seguintes participantes e sua autenticidade pode ser verificada através do código AU8C-B5NB-ZD5D-KT79 no seguinte link: <https://portalservicos.usp.br/iddigital/AU8C-B5NB-ZD5D-KT79>

Paulo César Garcez Marins

Nº USP: 1368830

Data: 28/04/2025 10:56