

RESPOSTA A RECURSO ADMINISTRATIVO

Ref.: Pregão Presencial nº. 017/2025

Objeto: "RECURSO ADMINISTRATIVO".

Recorrente: 40.213.703 TAIZ LOPES DE OLIVEIRA

I – Relatório

A licitante ora Recorrente participou do procedimento licitatório na modalidade Pregão Presencial nº. 017/2025, cujo objeto é o registro de preços para eventual fornecimento de materiais de expediente e papelaria.

Alega o Recorrente que os preços ofertados pelas concorrentes ATUAL BAZAR E PAPELARIA DE ITAPIRAPUÃ e LUCAS DELMIRO DA SILVA ofertaram preços inexequíveis.

Foram abertas diligências para oportunizar a licitantes de demonstrar a exequibilidade dos preços ofertados.

Em resposta a diligência a empresa ATUAL BAZAR E PAPELARIA DE ITAPIRAPUÃ apresentou tabela demonstrando o custo de cada produto e sua margem de lucro.

Já a empresa LUCAS DELMIRO DA SILVA justificou a exequibilidade dos seus preços nas contrarrazões do recurso, inclusive com a juntada de notas fiscais.

II – Do Mérito

Preço inexequível é aquele muito baixo para as características da proposta, que torna inviável o cumprimento do contrato.

A Lei 8.666/93 conceitua preço inexequível como aquele que não tem demonstrada sua viabilidade, o que é feito por documentação que comprovem que os custos dos insumos são compatíveis com os de mercado e que os coeficientes de produtividade estão de acordo com a execução do objeto do contrato.

A Nova Lei de Licitações não definiu exequibilidade, mas trouxe como um dos objetivos do processo licitatório o de se evitar contratações com preços manifestamente inexequíveis, como previsto no artigo 11.

Para isso, a Nova Lei determina que sejam desclassificadas as propostas que apresentarem preços inexequíveis. A Nova Lei de Licitações não definiu um patamar do que seria um preço manifestamente inexequível quando não se tratar de contratação de obras.



Iremos destacar abaixo, alguns trechos de acórdãos recentes do TCU, em que a posição acima citada vem sendo declarada reiteradamente:

Além disso, o Tribunal, em sua jurisprudência (acórdãos 325/07, 3.092/14, ambos do Plenário), apresentou exemplos de estratégias comerciais que podem levar uma empresa a reduzir sua margem de remuneração incluída em sua proposta de preços, a saber: (i) interesses próprios da empresa em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado; ou (ii) incrementar seu portfólio; ou ainda (iii) formar um novo fluxo de caixa advindo do contrato.

Em outras palavras, ainda que a proposta da licitante tenha sido inferior ao patamar de 75% do valor orçado pela Administração, a empresa pode ter motivos comerciais legítimos para fazê-lo, cabendo à Administração perquiri-los, dando oportunidade ao licitante para demonstrar a exequibilidade do valor proposto. (acórdão 465/24 - Plenário - Data da sessão: 20/3/24).

24. O melhor tratamento da matéria parece remeter ao entendimento de que não é papel do Estado pugnar pela exequibilidade das propostas, exercendo uma espécie de curatela dos licitantes. Ao tutelar a lucratividade dos proponentes e a exequibilidade das propostas, o Poder Público interfere indevidamente na seara privada criando restrições indevidas para o setor produtivo praticar os preços que bem entender e, por conseguinte, também arcar com as consequências de suas decisões.

25. Ainda que fosse possível estabelecer em lei regras realmente eficazes para analisar a exequibilidade, tais regras não poderiam captar diferentes tipos de decisão empresarial. A título de exemplo, cito o caso do particular que oferta preço inexecutável porque deseja obter um determinado atestado de capacidade técnica para conseguir entrar em um novo mercado. É o custo de aquisição de um novo cliente, que muitas vezes o setor produtivo está disposto a incorrer. Em outro exemplo, o particular poderia ofertar preço inexecutável por necessidades de obter caixa ou desovar estoques de produtos que estão prestes a perecer ou que não terão outra serventia.

26. Existem outros benefícios indiretos ao particular além dos preços ofertados na licitação. Cita-se o exemplo de um fabricante de veículos que tem um retorno positivo de sua imagem ao fornecer viaturas para as forças policiais, assim como os futuros ganhos que terá ao vender as peças de reposição e realizar a manutenção das viaturas. Esta própria Corte de Contas recentemente obteve em comodato, de forma totalmente gratuita, a utilização de dois veículos de alto custo para uso de suas autoridades. Qualquer regra de exequibilidade que se preveja em lei dificilmente captará todas as nuances da atividade empresarial privada. (acórdão 803/24 - Plenário - Data da sessão: 24/4/24).



Diante das considerações apresentadas, é evidente que a exequibilidade das propostas em licitações públicas, conforme delineado pela lei 14.133/21, deve ser analisada com cautela.

A jurisprudência e a doutrina corroboram a necessidade de um equilíbrio entre a proteção dos interesses públicos e a flexibilidade para aceitar propostas vantajosas que, mesmo apresentando preços significativamente baixos (em relação ao orçamento de referência) possam ser justificadas por estratégias comerciais legítimas das empresas. Este entendimento é essencial para evitar a eliminação indevida de propostas que possam trazer benefícios ao Poder Público.

Oportunizada as empresas para demonstrar a exequibilidade essas o fizeram de forma satisfatória. Caso não haja cumprimento do contrato haverá mais subsídios para aplicação das penalidades previstas na ata de registro de preços.

III – Da Decisão

Por todo o exposto, o Pregoeiro nega o pedido de reconsideração da decisão de classificação das propostas apresentadas pelas empresas ATUAL BAZAR E PAPELARIA DE ITAPIRAPUÃ e LUCAS DELMIRO DA SILVA.

Encaminhe-se ao prefeito para prolatar decisão no recurso.

Itapirapuã-GO, 30 de abril de 2025.



Elivelton Dias Duarte
Pregoeiro