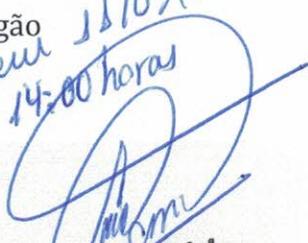


Aos Ilustríssimos Senhores:  
**DANILO RICARDO PIVETA**  
**DARIU ANTÔNIO CARNIEL**  
M.D. Pregoeiros  
Consórcio Intermunicipal do Complexo Nascentes do Pantanal

Assunto: Recurso administrativo. Processo licitatório nº 001/2021 - Pregão Presencial nº 001/2021.

Recebido em 11/03/2021  
às 14:00 horas



**Darius Antonio Carniel**  
Secretário Executivo  
CIDESAT do Complexo  
Nascentes do Pantanal

Senhores Pregoeiros:

MULTI Assessoria Tributária e Comunicação Ltda, empresa regularmente inscrita no CNPJ sob nº 07.957.249/0001-39, com endereço comercial na AV. Historiador Rubens de Mendonça, Edifício Centro Empresarial Cuiabá, nº 2000, sala 205, Jardim Aclimação, Cuiabá, MT, CEP 78050-000 neste ato representada por seu sócio proprietário senhor **Claudio Henrique Teodoro De Almeida**, brasileiro, casado, titular da Cédula de Identidade RG nº 0.827.899-7 e do CPF nº 523.386.901-25, residente e domiciliado à Rua das Garças, Casa 05 da Quadra 23 no Condomínio Belvedere - na cidade de Cuiabá - CEP 78075-868, vem respeitosamente perante Vossas Senhorias, apresentar **RECURSO ADMINISTRATIVO**, em face das propostas de preços das empresas IT CAST TECNOLOGIA LTDA e HIPERBIT SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA LTDA com fulcro nas Leis 8.666/1993 e 10.520/2002, bem como nas demais legislações pertinentes à matéria.

## I - DOS FATOS

A Recorrente participou deste processo licitatório, na modalidade pregão presencial para registro de preços, tendo como objeto "Contratação de Empresa Especializada na área de informática para fornecimento de licença de uso e prestação de serviços de implantação e customização de APLICATIVO integrado ao sistema de gestão pública". A Empresa IT CAST TECNOLOGIA LTDA foi declarada vencedora do certame e a empresa HIPERBIT SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA LTDA foi declarada classificada. No entanto, o preço ofertado pelas Recorridas, mostram-se indiscutivelmente inexequível vez que os

descontos oferecidos superaram 90% em relação aos preços propostos e também em relação aos preços estimados pela administração. Diante disto, a licitante, ora Recorrente, vem por meio deste, apresentar Recurso Administrativo requerendo seu recebimento e provimento total. As licitantes Recorridas devem serem desclassificadas, como será demonstrado a seguir, a partir de argumentos fáticos e jurídicos.

## II – DO DIREITO

### 1 – DO PREÇO INEXEQUÍVEL

Como se sabe, a Lei de Licitações, em seu art. 48, inciso II, prevê a desclassificação de propostas contendo preços inexequíveis, assim considerados aqueles que “*não se revelam capazes de possibilitar a alguém uma retribuição financeira mínima (ou compatível) em relação aos encargos que terá de assumir contratualmente*”.<sup>[1]</sup> Tal previsão legislativa destina-se, a um só tempo, a: a) minimizar riscos de uma futura inexecução contratual já que o particular, ao apresentar proposta com preços muito baixos, pode estar assumindo obrigação que não poderá cumprir e b) tutelar valor juridicamente relevante, qual seja, o de que as atividades econômicas sejam lucrativas, promovendo a circulação de riquezas no país.

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, portanto sem condições de ser cumprida. 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 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 ilegitimamente, inclusive asfixiando competidores de menor porte. São hipóteses previstas na Lei nº 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 inexecutabilidade 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 primeiro parágrafo, os preços não deverão ser inexequíveis, observando e atendendo às exigências do edital de pregão nº 001/2021 em seu item 5, sob pena de desclassificação, vejamos:

## 5. DA CLASSIFICAÇÃO DAS PROPOSTAS COMERCIAIS

5.2. Cumprido o subitem 10.1 serão desclassificadas as propostas que:

- a) Forem elaboradas em desacordo com as exigências do Edital e seus Anexos, bem como a qualquer dispositivo legal vigente;
- b) Apresentarem preços, total ou unitário simbólico, irrisório ou de valor zero, excessivo ou manifestamente inexequível, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrado sua viabilidade através de documentação, comprovando que os custos são coerentes com os de mercado;

Abaixo demonstraremos valores totais propostos pelos requeridos, assim como, os valores finais e o percentual de desconto:

LICITANTES	Valor Inicial das propostas (R\$)	Valor das propostas após a fase de lance (R\$)	Percentual de desconto
HIPERBIT SOLUCOES EM TECNOLOGIA LTDA	7.107.040,00	700.000,00	90,15%
IT CAST TECNOLOGIA LTDA	7.167.316,09	658.000,00	90.819%

Resta claramente discutível se as referidas empresas, com tais propostas entenderam que os serviços devem ser prestados individualmente aos 14 municípios que compõe o consórcio.

Nos quadros abaixo, demonstraremos o valor proposto pela requerida vencedora, já com o desconto de 90.819%, mas de forma individual, onde se mostrará o valor por item de cada serviços, que evidenciará de uma vez por todas a inexecuibilidade da proposta:

VALOR PROPOSTA ITCAST			DEMONSTRAÇÃO PROPOSTA REALINHADA DA EMPRESA ITCAST		
QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	5.888,30	70.659,60	12,00	540,58	6.486,95
1,00	8.564,80	8.564,80	1,00	786,30	786,30
720,00	374,71	269.791,20	720,00	34,40	24.768,35
Total de Item 01		349.015,60	Total de Item 01		32.041,60
Total 05 Municípios		1.745.078,00	Total 05 Municípios		160.207,99

QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	8.029,50	96.354,00	12,00	737,15	8.845,84
1,00	12.840,00	12.840,00	1,00	1.178,78	1.178,78
960,00	374,71	359.721,60	960,00	34,40	33.024,47
<b>Total de Item 02</b>		468.915,60	<b>Total de Item 02</b>		43.049,09
<b>Total 04 Municípios</b>		1.875.662,40	<b>Total 04 Municípios</b>		172.196,38
QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	10.482,96	125.795,52	12,00	962,39	11.548,74
1,00	17.129,60	17.129,60	1,00	1.572,59	1.572,59
960,00	374,71	359.721,60	960,00	34,40	33.024,47
<b>Total de Item 03</b>		502.646,72	<b>Total de Item 03</b>		46.145,80
<b>Total 01 Municípios</b>		502.646,72	<b>Total 01 Municípios</b>		46.145,80
QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	13.382,50	160.590,00	12,00	1.228,59	14.743,07
1,00	21.412,00	21.412,00	1,00	1.965,74	1.965,74
1.200,00	374,71	449.652,00	1.200,00	34,40	41.280,59
<b>Total de Item 04</b>		631.654,00	<b>Total de Item 04</b>		57.989,40
<b>Total 02 Municípios</b>		1.263.308,00	<b>Total 02 Municípios</b>		115.978,79
QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	16.701,28	200.415,36	12,00	1.533,27	18.399,26
1,00	26.765,00	26.765,00	1,00	2.457,18	2.457,18
1.440,00	374,71	539.582,40	1.440,00	34,40	49.536,70
<b>Total de Item 05</b>		766.762,76	<b>Total de Item 05</b>		70.393,14
<b>Total 01 Municípios</b>		766.762,76	<b>Total 01 Municípios</b>		70.393,14
QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	QTD.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
12,00	25.159,10	301.909,20	12,00	2.309,75	27.716,97
1,00	37.471,00	37.471,00	1,00	3.440,05	3.440,05
1.800,00	374,71	674.478,00	1.800,00	34,40	61.920,88
<b>Total de Item 06</b>		1.013.858,20	<b>Total de Item 06</b>		93.077,90
<b>Total 01 Municípios</b>		1.013.858,20	<b>Total 01 Municípios</b>		93.077,90
<b>TOTAL DO GERAL</b>		<b>7.167.316,08</b>	<b>TOTAL DO GERAL</b>		<b>658.000,00</b>

Data vênua, considerando-se os preços constantes do item 8.1.2.1. do Termo de Referência anexo I do Edital Tomada 001/2021, vislumbra-se que a proposta vencedora não pode ser considerada exequível, uma vez que destoa completamente dos preços médios praticados no mercado.

E, é no mínimo estranho que uma empresa proponha, por exemplo, o valor de R\$ 374,71 para os serviços de analista de sistema para

desenvolvimento e customização e ao final do pregão reduza este valor para R\$ 34,40, uma disparidade extremamente exagerada.

Assim, a situação das propostas apresentadas, menos que a metade do valor referencial, (mais de 90%) é de ser reconhecida sua inexecutabilidade e determinada sua desclassificação. Assim, à semelhança do que fez o legislador no § 1º do art. 48, da Lei 8.666/93, devem-se considerar como parâmetro, não apenas o valor orçado pela Administração (que pode, por diversas razões, não corresponder à realidade), mas, também, as propostas apresentadas pelos demais licitantes.

A fragilidade de uma proposta inexecutável pode se configurar em uma verdadeira armadilha para o órgão licitante, em que os primeiros classificados vencem o certame, atingem seus objetivos empresariais, quaisquer que sejam, fracassa na execução do objeto e rapidamente se socorre da revisão de preços.

Outrossim, cumpre-nos enfatizar que não pode servir de pretexto para admitir-se o preço inexecutável o fato de haver sido adotado na licitação o tipo menor preço.

Não há que se confundir “menor preço” com o preço mais baixo cotado, tendo em vista que este pode não se mostrar executável e passível de manutenção no curso da execução do contrato, gerando graves prejuízos à Administração e frustrando a pretensão inicial da licitação.

Nesse sentido, também o Decreto n.º 3.555/00, que aprova o regulamento para a modalidade de licitação denominada pregão, estabelece expressamente em seu Art. 11, inciso XII, que “**declarada encerrada a etapa competitiva e ordenadas as propostas, o pregoeiro examinará a aceitabilidade da primeira classificada, quanto ao objeto e valor, decidindo motivadamente a respeito**” [grifo nosso].

Conforme vislumbramos, impõe a norma regulamentar a obrigação expressa no sentido de que o objeto e valor da proposta sejam avaliados com a finalidade direta de atestar-se o atendimento ao que se deseja no edital. Tal disposição se apresenta de forma imperativa e, especialmente em relação ao valor, visa a evitar o ingresso de aventureiros no certame e o posterior prejuízo para a Administração.

Neste sentido, requer-se, com base no artigo 43, §3º da Lei 8.666/1993 a realização de diligência para apuração dos valores ofertados em especial à hora técnica de analista de sistema para desenvolvimento.

Embora as empresas vencedora e requerida possam alegar que o valor é suficiente, e que, eventuais prejuízos serão absorvidos pela estrutura empresarial, há necessidade que a administração verifique se as licitantes, por exemplo, teria grande estrutura que pudesse cobrir todas as despesas operacionais de uma **proposta inexecuível**, com lucro negativo e, ainda, manter a saúde das entregas editalícias, ainda mais no atual cenário econômico totalmente desfavorável.

A Administração deve certificar, ainda, se a licitantes requeridas compreenderam corretamente o objeto licitados e que o mesmo será para atendimento individualizados de 14 municípios com população compreendida entre 5 e 100 mil habitantes e se adotaram ou projeção correta quanto aos custos totais incidentes sobre a execução do objeto. O procedimento licitatório tem um objetivo. É oportunizar, após sua realização, a formalização do contrato entre a Administração e o licitante vencedor.

Desta forma, se o conteúdo da proposta, não só quanto ao preço como às demais condições, não permite que, se vencedora, se realize o contrato administrativo, não ingressa na razoável área da competitividade e desatende o essencial objetivo da avença posterior.

O art. 173, § 4º, da Constituição, é expresso: "*A lei reprimirá o abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros.*"

Ora, diante da clareza do referido dispositivo constitucional, que veda a adoção de práticas tendentes à dominação de mercados, à eliminação da concorrência, não se pode aceitar proposta manifestadamente inexecuível (desconto superior a 90%) sob o qualquer fundamento, e em especial sob o argumento de que o licitante tem condições de cumpri-la, essa conduta implicaria em reconhecer que a administração está a salvo da observância de normas constitucionais, o que se revela contrário aos ditames do Estado de Direito e aos princípios da legalidade e da moralidade (a busca desenfreada da melhor proposta autoriza o descumprimento da Constituição?).

### **III - CONSIDERAÇÕES FINAIS.**

Destarte, a Lei determina a necessidade de desclassificação das propostas cujo valor não seja suficiente para satisfazer os custos decorrentes da execução do objeto, como forma de preservar os interesses da Administração Pública. Isto porque é evidente que esta será a maior prejudicada quando resolve aceitar proposta com preços incompatíveis com o serviço que está licitando, já que fica manifesto que o proponente não conseguirá produzir os resultados esperados sem que venha a comprometer a qualidade e a segurança do serviço prestado. Em se tratando da

especificidade do objeto licitado – PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO E CUSTOMIZAÇÃO DE APLICATIVO INTEGRADO AO SISTEMA DE GESTÃO PÚBLICA MUNICIPAL- , os reflexos de uma contratação com preço inexecutável podem ser ainda mais devastadores, já que o serviço será ofertado a milhares de pessoas em todos os municípios que compõem o Consórcio.

Acreditamos que ficou evidenciado, pelo exposto, que os valores finais das propostas das empresas IT CAST TECNOLOGIA LTDA e HIPERBIT SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA LTDA são absolutamente impraticáveis para a efetivação de uma contratação com segurança para os Municípios que integram o Consórcio Nascentes do Pantanal. Evidente, pois, que não se pode admitir na licitação o preço manifestamente inexecutável, sendo a desclassificação dessas propostas a única solução que se apresenta plausível, com vista à correção da ilegalidade que disso resulta.

#### **IV - REQUERIMENTO.**

Face ao exposto, a Recorrente REQUER:

- a) Receba e acolha o presente Recurso Administrativo com suas Razões, para declarar DESCLASSIFICADAS as propostas das empresas IT CAST TECNOLOGIA LTDA e HIPERBIT SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA LTDA por serem manifestadamente INEXEQUÍVEIS, conforme preceituam os Artigos 44 e 48, da Lei 8.666/93, e, por fim, DECLARAR como melhor classificada a empresa MULTI ASSESSORIA TRIBUTARIA E COMUNICACAO LTDA., ATESTANDO-A COMO VENCEDORA DO CERTAME;
- b) A realização de diligência, para a constatação da inexiguidade dos valores propostos, sejam por meio presencial e ou eletrônico, com fulcro no artigo 43, §3º da Lei 8.666/1993;
- b) Requer ainda que, caso não seja reconsiderada a decisão ora recorrida, sejam enviadas as presentes razões, à apreciação da autoridade hierarquicamente superior, para os fins de direito, conforme prevê o parágrafo 4º do art. 109 da Lei Federal N.º 8.666/93, como também poderemos fazer uso da prerrogativa constante no parágrafo 1º do art. 113 da supracitada Lei.

Nesses termos,  
Pede e espera deferimento.

Cuiabá/ MT, 10 de Março de 2021.

  
MULTI – Assessoria  
Claudio Henrique Teodoro de Almeida  
Sócio Proprietário

1 MENDES, Renato Geraldo. *O processo de contratação pública – Fases, etapas e atos*.  
Curitiba: Zênite, 2012, p. 313.