



## JULGAMENTO DO RECURSO ADMINISTRATIVO

**JULGAMENTO DA INTERPOSIÇÃO DE RECURSO ADMINISTRATIVO CONTRA A DECISÃO DA COMISSÃO DE PREGÃO DO MUNICÍPIO DE CAUCAIA/CE, REFERENTE AO PREGÃO ELETRÔNICO DE Nº 2023.03.29.03 QUE TEVE POR OBJETO REGISTRO DE PREÇOS VISANDO FUTURAS E EVENTUAIS AQUISIÇÕES DE GÁS LIQUEFEITO DE PETRÓLEO -GLP (RECARGA) E DE BOTIJÕES ENVASADOS PARA ATENDER AS NECESSIDADES DAS DIVERSAS SECRETARIAS DO MUNICÍPIO DE CAUCAIA/CE.**

A empresa **RN COMERCIO VAREJISTA DE GLP LTDA** requer a reconsideração desta comissão quanto a classificação da empresa **PETROGAS LOGISTICA COMERCIAL GLP LTDA**, haja vista ter apresentado valores inexequíveis para os itens 1 e 2.

Em fase de contrarrazões, a empresa **PETROGAS LOGISTICA COMERCIAL GLP LTDA** informou que os preços estão exequíveis e pede que seja mantida sua classificação.

É o resumo da demanda, seguimos para a análise.

### DOS FATOS

Inconformada com o resultado da licitação em epígrafe a empresa **RN COMERCIO VAREJISTA DE GLP LTDA** interpôs recurso administrativo *in verbis*:

(...)

Respeitosamente, considerando-se o valor máximo estimado pela Administração, conforme previsão do Edital em comento, vislumbra-se que a proposta vencedora não pode ser considerada exequível, uma vez que destoa completamente dos preços médios praticados no mercado. Ademais, valor inexequível entende ser a doutrina como sendo:

“... 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 levaria a rcar com o prejuízo se saísse vencedora do certame, adjudicando-se lhe o respectivo objeto. Tal fato, por incongruente com a razão de existir de todo empreendimento comercial ou industrial (o lucro), conduz, necessariamente, á presunção de que a empresa que assim age está a abusar do poder”. ( PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. Comentários à Lei de Licitações e Contratos da Administração Pública. P.559).

(...) Assim sendo, em uma análise superficial pode-se afirmar que o licitante vencedor não compreendem o esforço a ser empreendido no trabalho a ser contratado pelo Município de Caucaia.

Nesse sentido, o valor da proposta da empresa vencedora, notoriamente não acoberta o custo dos materiais, fretes e demais encargos, necessários para execução do objeto da licitação, frisa-se.



Nesse sentido, o valor d aproposta da empresa vencedora, notoriamente não, acoberta o custo dos materiais, fretes e demais encargos, necessários para execução do objeto da licitação, frisa-se.

Outrossim, por motivos de razoabilidade e proporcionalidade, e princípios correlatos a Administração, como da eficiência, o que precisa ser observado, é a possibilidade no mundo real de cumprimento do contrato administrativo quanto ao objeto do presente certame licitatório por parte da empresa vencedora.

Em fase de contrarrazões a empresa PETROGAS LOGISTICA COMERCIAL GLP LTDA alega que as informações não merecem prosperar, haja vista ter apresentado proposta compatível com o mercado e em consonância com o Edital, como segue:

(...)  
Dessa maneira, comprovo que não é inexequível e nos deixa com uma margem bruta de lucro em média de 23,74%.

(...)  
Aconteceu que a concorrentes RN COMERCIO VAREJISTA DE GLP, e outra empresa, tem sócios em comum, são empresas da mesma propriedade e de parentes, o que seria capaz que verifique a possibilidade de existência de indício de atuação conjunta entre empresas na oferta do preço de todos os itens, para que seja apurado, da melhor maneira, se houver das empresas licitantes, agiram de forma a tentar frustrar a competitividade do certame licitatório, para que esta se direcionasse no sentido de beneficiar seus interesses, constituem indícios suficientes para macular a lisura do certame, de forma que foi recomendado as providências elencadas abaixo.

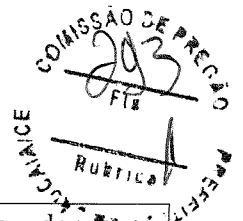
Analisando a argumentação apresentada pela empresa Recorrente, cumpre destacar que estas não merecem acolhimento, conforme se passa a demonstrar.

#### **DA ANALISE DO RECURSO**

#### **QUESTIONAMENTO DA EMPRESA QUANTO A EXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA DA PETROGAS LOGISTICA COMERCIAL GLP LTDA.**

Ora, não há dúvidas de que os procedimentos licitatórios procuram dar a administração as condições de contratar com aquele que apresente a proposta mais vantajosa. O que nos interessa, para efeito de reconhecimento da inexequibilidade, é exatamente o modo como deve proceder o administrador para determinar, como precisão, a linha que separa a melhor proposta daquela que se revele inexequível, o que faremos, não sem antes trazer algumas definições doutrinárias.

Segundo o professor Celso Antônio Bandeira de Mello, o julgamento das propostas começa por um exame de suas admissibilidade, como segue:



“O julgamento das propostas começa por um exame de suas admissibilidades, pois as propostas devem atender a certos requisitos, sem o que não poderão ser tomadas em consideração. Devem ser desclassificadas.

Desclassificação é a exclusão de proposta desconforme com as exigências necessárias para sua participação no certame.”

(...)

“Proposta ajustada as condições do edital e da lei, como intuitivamente se percebe, é a que se contém no interior das possibilidades de oferta nela permitidas. Proposta séria é aquela feita não só com o intuito mas também com a possibilidade de ser mantida e cumprida.”

Na mesma linha de raciocínio José dos Santos Carvalho Filho, por sua vez, diz que:

“Julgados e classificadas as propostas, sendo vencedora a de menor preço, o pregoeiro a examinará e, segundo a lei, decidirá motivadamente sobre sua aceitabilidade. Não há, entretanto, indicação do que seja aceitabilidade, mas, considerando-se o sistema licitatório de forma global, parece que a ideia da lei é a de permitir a desclassificação quando o preço ofertado for inexequível, ou seja, quando não comportar a presunção de que o contrato será efetivamente executado.”

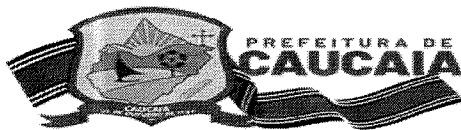
Na expressão de Hely Lopes Meirelles:

“A inexequibilidade manifesta da proposta também conduz à desclassificação. Essa inexequibilidade 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.”

Já Victor Maizman cita que:

“A nosso sentir, ser séria ou exequível traduz a mesma ideia. A proposta que, toda evidência e á primeira vista, se mostrar inviável, não é séria por não ser exequível. 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 ás 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. Daí a desclassificação.”

Desta forma, dos excertos acima colacionados, observa-se a preocupação que deve nortear as atividades do administrador no que concerne ao reconhecimento das propostas inexequíveis. A contratação de licitante nessas condições, notadamente pela incapacidade de cumprimento adequado do objeto, é causa de inúmeros transtornos no âmbito da administração pública, que dispense tempo e recursos, mas, em contrapartida, não obtém o resultado almejado.



Portanto, em primeiro lugar, a avaliação acerca da exequibilidade de uma proposta deve ser pautada por critérios objetivos como valor mínimo, prazo de entrega e outros perfeitamente aferíveis caso o edital seja feito de maneira suficientemente detalhada pela administração.

Logo, partindo do pressuposto de que alguma empresa tenha interesse em sofrer prejuízos financeiros na contratação com a administração pública, ofertando proposta irrisória vai de confronto as regras editalícias, por baixar os preços além da média das cotações, seria uma afronta a concorrência.

Dito isto, vejamos o que diz o artigo 48, inciso II da lei 8.666/93:

Art. 48. Serão desclassificadas:

(...)

II- propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato, condições estas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação.

§1º. Para os efeitos do disposto no inciso II deste artigo, consideram-se manifestamente inexequíveis, no caso de licitações de menor preço para obras e serviços de engenharia, as propostas cujos valores sejam inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

- a) medida aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela Administração ou
- b) valor orçado pela Administração.

Portanto, o fato da proposta encontrar-se com valores inferiores aos limites estabelecidos no edital, não significa que a proposta se encontra inexequível, haja vista a empresa ter apresentado um valor compatível com o mercado atual.

Logo, em virtude do princípio da vinculação ao Instrumento Convocatório consubstancia-se em princípio essencial cuja inobservância enseja a nulidade do procedimento, como bem reforçado pelo Art. 41 da Lei 8.666/93 que cita: *a Administração não pode descumprir as normas e condições do edital, ao qual se acha estritamente vinculada.*

Dito isto, a Pregoeira torna-se obrigada a respeitar estritamente as regras elencadas no Edital, não sendo possível que a mesma utilize interpretação destoante que possa vir a prejudicar um dos participantes em benefício de outro.

Portanto, a todos os licitantes deve ser oferecida uniformemente a igualdade de oportunidades à apresentação de seus documentos, sendo corolário deste entendimento os princípios da igualdade e da impessoalidade, ambos de observância obrigatória por todos aqueles que integrem os quadros da Administração.