



ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA

CNPJ: 42.415.585/0001-50

SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, DONA EUZÉBIA/MG

www.alamedaplantas.com.br

Tel.: (32) 99915-4793

ILUSTRÍSSIMO SENHOR PREGOEIRO

COMISSÃO DE LICITAÇÃO DA PREFEITURA MUNICIPAL DE PIRANGA/MG

Ref.: PREGÃO PRESENCIAL Nº 001/2024

A sociedade empresária ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA pessoa jurídica de direito privado, inscrita no Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas sob o nº 42.415.585/0001-50 sediada no SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, CIDADE DE DONA EUZÉBIA/MG, CEP: 36.784-000, por seu representante legal infra assinado, vem tempestivamente com fulcro no artigo 4º, inciso XII da Lei 10.520/ 2002, à apresentar a vossa pregoeira e comissão de licitação

RECURSO ADMINISTRATIVO

Contra decisão da ilustre Pregoeiro, com fundamento nas razões de fato a seguir aduzidas:

I – Dos fatos

O Município infracitado abriu um processo licitatório, modalidade Pregão presencial cujo objeto é “Constitui objeto da presente licitação, *REGISTRO DE PREÇOS PARA FUTURA E EVENTUAL AQUISIÇÃO DE MUDAS, PLANTAS, FLORES, ADUBOS, FERTILIZANTES, HERBICIDAS, INSUMOS E SERVIÇOS DE JARDINAGEM E CAPINA PARA MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DA ÁREA VERDE DO MUNICÍPIO DE PIRANGA/MG.*

A RECORRENTE, no intuito de participar desse certame, obteve o edital em questão para poder preparar uma proposta e documentos de habilitação, estritamente de acordo com as necessidades dessa Administração.

Apresento teses afim de fundamentar a inexequibilidade da proposta do concorrente, uma vez que os valores ficaram bem abaixo do estimado. Devendo a administração abrir diligências para que a empresa possa comprovar esses valores abaixo da referencia e muito abaixo do preço praticado no mercado, segue o entendimento dos ilustres doutrinadores, atualizados pela nova lei 14.133/2021.



ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA

CNPJ: 42.415.585/0001-50

SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, DONA EUZÉBIA/MG

www.alamedaplantas.com.br

Tel.: (32) 99915-4793

II – Da Fundamentação

Aniello Parziale e Antonio Cecílio Moreira Pires

Preço inexequível, a rigor, **é a proposta comercial ofertada pelo particular cujo teor apresenta valores insuficientes para cobrir os custos necessários para a regular execução do objeto da licitação nos moldes estabelecidos pela Administração no termo de referência ou projeto básico.** Logo, uma proposta inexequível não possui condições de ser executada pelo proponente e, fatalmente, surtirá os seus efeitos consubstanciados no inadimplemento contratual. Logo, **o exame da inexequibilidade da proposta é questão de fundamental relevo** e, portanto, deve ser examinada quando do julgamento das propostas, propiciando a conversão do julgamento em diligência, nos termos do § 2º do art. 59, para aferir a exequibilidade das propostas ou exigir dos licitantes que ela seja demonstrada. Com fundamento no comando legal em exame, a **Administração pode promover as suas avaliações, tomando por base contratações similares às já realizadas pelo órgão promotor da licitação, ou mesmo se utilizar de outras informações obtidas de outros órgãos públicos, bem como da iniciativa privada.** Embora esta hipótese seja plenamente aceitável, é preciso que se faça um acurado exame da contratação que se encontra sendo utilizada como parâmetro, não só com relação às especificações do objeto, mas também com os condicionantes relativos a prazo de entrega ou prazo de execução, localidade e lapso temporal decorrido, dentre outros condicionantes que devem ser examinados, sob pena de se comparar situações absolutamente diferentes, e ao invés de solucionar adequadamente o problema, a revés, chegar-se-á a uma conclusão absolutamente distorcida. Cecílio Moreira Pires, Antonio; Parziale, Aniello. Comentários à Nova Lei de Licitações Públicas e Contratos Administrativos; Lei nº 14.133, de 1º de Abril de 2021 (Manuais Profissionais) (pp. 451-452). Editora Almedina Brasil. Edição do Kindle.

José Cretella Júnior:

“Mas vantajosa não é a proposta de menor preço, mas a que se apresente mais adequada, mais favorável, mas consentânea com o interesse da Administração, observadas, sem dúvida, outras condições como o prazo, o pagamento do preço, a qualidade, o rendimento” (Ob. cit. p. 120).

Joel de Menezes Niebuhr

5.5.3 Desclassificação de propostas inexequíveis

A proposta inexequível é aquela que não se reveste de condições de ser cumprida, porquanto gera ao seu autor mais ônus do que vantagens. Frequentemente, a proposta inexequível é apurada mediante a constatação de que o preço ofertado não cobre os custos necessários à sua execução. **Por isso, diz-se “inexequível”, isto é, sem condições de ser executada.** O que importa à Administração é que a licitação e o contrato lhe propiciem resultado concreto. Para tanto, **é imprescindível avaliar se as propostas lançadas pelos licitantes possuem condições concretas de serem executadas (se são exequíveis).** Não basta selecionar a proposta com o menor preço ou com a melhor técnica; **é imperioso verificar se ela pode ser mantida, ou seja, se o licitante tem**



ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA

CNPJ: 42.415.585/0001-50

SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, DONA EUZÉBIA/MG

www.alamedaplantas.com.br

Tel.: (32) 99915-4793

meios para adimplir a obrigação a ser assumida. A proposta inexecutável afeta, sobremaneira, os princípios da eficiência e da eficácia. O ponto é que o aludido princípio deve ser apurado com vistas à satisfação concreta dos interesses públicos, o que ocorre com a execução do contrato. Se a proposta for inexecutável, sem condições de ser executada, a rigor, em vez de vantagem, impõe-se à Administração prejuízo, amarga desvantagem. **As consequências que advêm da admissão de propostas inexecutáveis são desastrosas para a Administração,** variando desde serviços defeituosos a obras com problemas estruturais e objetos imprestáveis, que implicam rescisão de contratos, reparações e novos procedimentos licitatórios. É de se reconhecer, em regra, a existência de **equação de proporcionalidade entre o preço ofertado pelo licitante e a qualidade do seu produto.** Ou seja, normalmente, o produto de boa qualidade apresenta preço mais elevado do que o produto de má qualidade. Nesse contexto, de nada adianta à Administração pagar preço muito baixo, **economizando, por vezes, 5%, 10% ou 20%, e receber produto de péssima qualidade, que não funciona, que não propicia os resultados concretos visados pelos interesses públicos.** A grande dificuldade em torno da desclassificação de propostas inexecutáveis reside na tarefa de apartá-las das propostas extremamente vantajosas. **Ora, a Administração não está impedida de obter oferta realmente excepcional que produza vantagem substancial em relação às demais. O ponto é que a proposta inexecutável se parece em tudo com a proposta extremamente vantajosa.** O limite entre uma e outra é tênue. Os agentes administrativos, ao receberem propostas de valores baixos, tendem, **em vez de desclassificá-las ao argumento de que são inexecutáveis, a sentir-se satisfeitos, preferindo classificá-las, achando que, inclusive, cumpriram exemplarmente os seus deveres.** Mas, repita-se, a classificação de propostas inexecutáveis talvez seja o que de pior pode vir a acontecer para a Administração em licitação pública, provocando contratos desvantajosos, com objetos de má qualidade etc. Logo, para evitar tais prejuízos, **é imperativo que os agentes administrativos procedam à análise rigorosa acerca de pretensa inexecutabilidade das propostas,** valendo-se de critérios e procedimentos prestantes a distingui-las das propostas altamente vantajosas.

Portanto, antes de considerar ou não proposta inexecutável, **a Administração deve verificar quais motivos impulsionaram a proposta e se, por razões especiais, há meios de ela ser adimplida.** Em hipótese alguma a ordem jurídica veda ou restringe que os particulares procurem novas tecnologias, investem no aprimoramento de seus produtos e ofereçam à Administração propostas mais vantajosas. Insista-se que a linha entre as propostas inexecutáveis e as excepcionais, porém executáveis, é tênue. É necessário analisar caso a caso, porque as peculiaridades de determinada situação fática se constituem no fator preponderante para se precisar quais propostas podem e quais não podem ser cumpridas. A Administração, antes de reputar proposta inexecutável, deve apurar se existem justificativas para que o licitante ofereça preço abaixo do praticado no mercado. Ora, há inúmerassituações plausíveis que levam licitantes a fazer isso. Por vezes, os licitantes (i) precisam desfazer-se de estoques; (ii) compraram insumos com antecedência, antes de aumento de preço; (iii) possuem tecnologia avançada etc. **Volta-se a sublinhar que a Administração não está impedida de celebrar ótimo negócio, com preço realmente vantajoso, tampouco os licitantes estão impedidos de investir e tomar medidas que reduzam os seus custos e os tornem mais competitivos.** Niebuhr, Joel de Menezes. Licitação Pública e Contrato Administrativo (p. 787 - 788). Fórum. Edição do Kindle.

Marçal Justen Fi;ho

A viabilidade da execução material deve ser entendida tanto na acepção absoluta como na relativa. Assim, será inexequível proposta que envolva conduta impossível de ser realizada perante os conhecimentos técnico-científicos. Por exemplo, a proposta de executar certa obra com materiais não disponíveis na Terra. Também será inexequível a proposta que, embora de execução teórica viável, revele-se inviável para o caso concreto. No exame das circunstâncias, verifica-se que o licitante não terá condições materiais de cumprir aquilo que propõe. **Justen Filho, Marçal. Comentários à lei de licitações e contratações administrativas (p. 720). Thomson Reuters Revista dos Tribunais. Edição do Kindle.**

22) A oferta de preços inexequíveis (incs. III)

Um dos problemas com que a Administração se depara com frequência reside na oferta pelo particular de preços irrisórios ou insuficientes para assegurar a remuneração do licitante.

22.1) O conceito de preço inexequível

A inexequibilidade do preço consiste na insuficiência da remuneração pretendida pelo licitante para a execução do objeto descrito no edital. A inexequibilidade se verifica quando o custo (direto e indireto) para executar a prestação, tal como descrita no edital de licitação, é superior ao valor da remuneração pleiteada pelo licitante.

22.2) A distinção entre preço vantajoso e preço inexequível

Não se confundem as ideias de preço vantajoso e de preço inexequível. O preço vantajoso é o preço reduzido, mas suficiente para a cobertura das despesas diretas e indiretas relativas à contratação. O preço inexequível é aquele insuficiente para remunerar os custos incorridos para a execução da prestação.

22.3) A dificuldade de determinação de limite preciso para a inexequibilidade

É muito problemático – inclusive para os próprios particulares – determinarem com exatidão o limite da exequibilidade. A formulação da proposta envolve estimativas, que se fundamentam em projeções quanto aos encargos diretos e indiretos. Para obter a vitória na licitação, o particular poderá reduzir ao mínimo as suas estimativas de custos. Isso poderá conduzir a propostas muito vantajosas, sem que exista uma determinação abstrata que seja precisa e exata relativamente ao limite de exequibilidade. **Justen Filho, Marçal. Comentários à lei de licitações e contratações administrativas (p. 724). Thomson Reuters Revista dos Tribunais. Edição do Kindle.**

29.2) Ainda a exequibilidade da proposta

A suficiência do valor proposto para assegurar o custeio das despesas incorridas pelo licitante para executar a proposta é um requisito de aceitabilidade da proposta. Quando o valor ofertado pelo licitante não é suficiente para assegurar a satisfação dos custos e das despesas (de qualquer natureza) relativos à execução da prestação contratual, configura-se proposta inexequível. **Justen Filho, Marçal. Comentários à lei de licitações e contratações administrativas (pp. 729-730). Thomson Reuters Revista dos Tribunais. Edição do Kindle.**



ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA

CNPJ: 42.415.585/0001-50

SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, DONA EUZÉBIA/MG

www.alamedaplantas.com.br

Tel.: (32) 99915-4793

DILIGÊNCIAS

Nova Lei de Licitação 14.133/2021

Art. 59. Serão desclassificadas as propostas que:

IV - não tiverem sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela Administração;

§ 2º A Administração poderá realizar diligências para aferir a exequibilidade das propostas ou exigir dos licitantes que ela seja demonstrada, conforme disposto no inciso IV do caput deste artigo.

III – Do pedido

Ante o exposto, requer:

Provimento do presente recurso, com efeito que abra diligências para que a empresa comprove que conseguirá executar o objeto com excelência conforme é exigido no edital e anexos (nota fiscal, planilha de custos, dentre outros).

Termos em que pede deferimento.

Dona Euzébia/MG, 01 de fevereiro de 2024

Heitor Nalon Pereira CPF 111.488.566-50
Sócio Administrador
Alameda Plantas Comércio de Mudas LTDA
CNPJ: 42.415.585/0001-50



ALAMEDA PLANTAS COMÉRCIO DE MUDAS LTDA

CNPJ: 42.415.585/0001-50

SÍTIO CAMPO LINDO CP06, ZONA RURAL, DONA EUZÉBIA/MG

www.alamedaplantas.com.br

Tel.: (32) 99915-4793