
DECLARAÇÃO DE EXEQUIBILIDADE

CONCORRÊNCIA ELETRÔNICA n. 001/2025

**AO
MUNICÍPIO DE SCHROEDER
AGENTE DE CONTRATAÇÃO/EQUIPE DE APOIO**

Inicialmente, vale a menção ao recente entendimento firmado pelo Tribunal de Contas da União, de que o percentual indicado no dispositivo da Lei n. 14.133/21 seria mero **INDÍCIO** de inexecuibilidade. Veja-se trecho extraído do inteiro teor do Acórdão n. 803/2024 – Plenário de Relatoria do Ministro Benjamin Zymler:

22. As fórmulas para avaliação de exequibilidade que têm sido utilizadas por décadas em diversas leis licitatórias são insuficientes para realmente garantir a exequibilidade das propostas ou para evitar que propostas efetivamente exequíveis sejam indevidamente desclassificadas. Embora a Lei 14.133/2021 tenha alterado o critério matemático para aferição da exequibilidade, idêntica conclusão pode ser extraída a partir do uso da regra prevista na nova lei.

23. Em um simples exercício, se o orçamento estimado (que é o principal parâmetro para exame da exequibilidade) estiver repleto de preços errados e omissões de serviços, a proposta do licitante, ainda que com baixo desconto, será inexecuível de plano. Por outro lado, se o orçamento estimado estiver com sobrepreço (ou se o sistema referencial utilizado apresentar valores superestimados), será possível que as propostas dos licitantes, ainda que com desconto superior a 25% do valor estimado, sejam plenamente exequíveis. [...]

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 inexecuível 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 inexecuível 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.

Considerando que o percentual mencionado em lei deve ser tratado como mero indício, torna-se frágil e temerário alegar simplesmente, que o preço praticado pela DECLARANTE é inexecuível.

Logo, deve-se considerar o fato de que cada empresa possui sua própria estratégia de preços, estabelecidas de acordo com a sua realidade. Assim, é possível reconhecer que existem serviços e mão de obra com características semelhantes, porém com valores distintos para cada empresa.

Para se analisar tecnicamente tal questão, não se pode simplesmente comparar os valores apresentados com o preço médio de mercado, uma vez que um preço muito baixo pode ser exequível para um e para outros não, em razão de diversos fatores que podem causar influência sobre os preços propostos (produtividade, fornecedores, inovações tecnológicas, logística, localização, entre outros), **impossibilitando a determinação de uma regra padrão.**

Neste ponto, cito o ensinamento de publicista Marçal Justen Filho:

Existem atividades que comportam margem de lucro muito reduzida, enquanto existem outras que apenas podem ser viabilizadas mediante remuneração mais elevada. **Logo, não há como estabelecer soluções padronizadas, aplicáveis a diferentes segmentos de atividades econômicas.** Mesmo no âmbito interno de uma mesma atividade, existem diferenças marcantes. **Como os custos são diversos para cada empresa e como cada qual apresenta uma estrutura operacional distinta, é perfeitamente cabível que a mesma proposta possa ser qualificada como inexecutável para uma empresa e mereça enquadramento distinto para outra.** (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 14^a ed., São Paulo, dialética, p. 653).

Não diferente é o entendimento do TCU, que deliberou o seguinte:

Considerando que a inexecutabilidade tem que ser objetivamente demonstrada, não se prestando para tanto a mera comparação com os valores das propostas dos outros licitantes ou dos preços estimados pela administração. Acórdão 148/2006 – Plenário.

Como visto, a avaliação de executabilidade de uma proposta deve considerar muito mais critérios do que tão somente a observação de que o valor está “demasiadamente” abaixo do estimado.

Em se tratando de licitação pública, deve-se observar atentamente a seleção da proposta mais vantajosa, quer quanto ao preço (economicidade), quer quanto à qualidade do objeto (serviço).

Por conseguinte, em processo de seleção de propostas, o que caracteriza a licitação é justamente o dever da Administração buscar a oferta que lhe seja mais vantajosa, entender diverso disso não prestigia o princípio da vantajosidade (economicidade) que rege as contratações públicas.

Denota-se que a Administração Pública é mera detentora 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 no cumprimento do interesse público.

Novamente com a palavra de Marçal Justen Filho, citado pelo Tribunal de Contas de Santa Catarina, no Processo LCC n. 11/00395137 – Relatório: DLC – 629/2011:

A economicidade exige que o Estado desembolse o mínimo e obtenha o máximo e o melhor. (...) a vantagem não se relaciona apenas e exclusivamente com a questão financeira. O Estado necessita receber prestações satisfatórias, de qualidade adequada. De nada serviria ao Estado pagar valor irrisório para receber objeto imprestável. Muitas vezes, a vantagem técnica apresenta relevância tamanha que o Estado tem de deixar a preocupação financeira em segundo plano. Como regra, a vantagem da contratação se traduz em benefícios financeiros ou técnicos. Por isso, os critérios de julgamento das licitações obedecem, basicamente, a critérios de valor econômico e de qualidade técnica (JUSTEN FILHO. Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 11ª. Ed. São Paulo: Dialética, 2005, pg. 4243 e 45/47).

Desta forma, a empresa declara que o valor ofertado é plenamente exequível, tendo em vista as condições financeiras e estratégias mercadológicas que a empresa possui bem como que os preços fixados são completos e suficientes para assegurar a justa remuneração de todas as etapas dos serviços, compreendendo todas as despesas concernentes à elaboração e execução do projeto.

Ainda, cabe destacar que a DECLARANTE já executou uma série de contratos no município de Schroeder – SC, cito: Contrato n. 45/2024, contrato n. 120/2024, contrato 141/2024 e ainda, encontra-se executando o contrato 164/2024, cujo os quais as características e semelhanças do objeto do serviço comprovam a exequibilidade da presente.

Por fim, em remota chance, caso restar alguma dúvida quanto a exequibilidade, a DECLARANTE, desde já, se disponibiliza a oferecer garantia adicional, nos termos do art. 59, §5º, da Lei n. 14.133/21.

São José-SC, 13 de fevereiro de 2025.

**BEE ASSESSORIA EM ENGENHARIA
LTDA**

CNPJ n. 33.913.415/0001-05
pp. DIEGO FELIPE MARTINS ELY
OAB/SC n. 54.706