



## RECURSO CONTRA HABILITAÇÃO DO CONCORRENTE

**Ilustríssima pregoeira, Ariane de Souza de Freitas, agente de contratação e equipe de Apoio da Prefeitura Municipal de Guarapari.**

Ref.: EDITAL DE LICITAÇÃO - PREGÃO ELETRONICO nº 191/2023.

A RIO PHARMA LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 46.531.066/0001-09, com sede na Rua Augusto Pereira Leal Junior, Cidade Nova, na cidade de Santo Antonio de Padua, estado do Rio de Janeiro, por seu representante legal infra assinado, tempestivamente, vem, com fulcro no inc. I do art. 165 da Lei 14.133/21, à presença de Vossa Senhoria, a fim de interpor.

### RECURSO ADMINISTRATIVO

Contra a decisão do Agente de Contratação/comissão de contratação que julgou habilitada a licitante **UNIQUE DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS LTDA**, inscrita sob o CNPJ: **23.864.942/0001-13**, apresentando a seguir as razões de sua irrisignação.

#### I – DOS FATOS SUBJACENTES

Após a análise dos documentos de habilitação e da proposta comercial apresentada pelo licitante, o agente de contratação julgou habilitada a empresa **UNIQUE DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS LTDA**.

#### – DAS RAZÕES DA REFORMA

O inciso III do artigo 11 da Lei nº 14.133/2021 estabelece, como um dos objetivos do processo licitatório, evitar contratações com preços manifestamente inexequíveis, sem fixar, contudo, um critério estável, segundo o qual possa ser alcançável os parâmetros para que uma proposta possa ser considerada inexequível.

*A despeito do obstáculo quanto à objetiva compreensão do termo, o artigo 59, III, testifica que serão desclassificadas as propostas que "apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a*



*contratação". Logo, incontestemente o desafio da administração pública pela busca da proposta que atenda o ideal (mas quimérico) preço de mercado, é dizer, nem tão elevado, tampouco exageradamente abaixo da realidade mercadológica.*

Em complemento ao inciso III do artigo 11, consta, neste mesmo dispositivo legal, também como objetivos do processo licitatório, evitar o sobrepreço e o superfaturamento, iniciando, desde o princípio da fase pré-contratual, um eloquente malabarismo para contratar por um preço "justo".

À míngua de um indicador claro concernente à inexecutabilidade, ao menos em se tratando de obras e serviços de engenharia, o legislador foi assente em definir um percentual mínimo pelo qual uma proposta pode ser considerada executável, passível de contratação.

De tal modo, conforme consta no § 4º do artigo 59, que trata da desclassificação das propostas, "no caso de obras e serviços de engenharia, serão consideradas inexecutáveis as propostas cujos valores forem inferiores a 75% (setenta e cinco por cento) dos valores orçados pela Administração".

À vista disso, seguindo um mínimo raciocínio aritmético, impossível conceder desconto que ultrapasse 25% do preço estimado pela administração quando da elaboração do orçamento, sob pena de imediata desclassificação da proposta. É uma regra de tudo ou nada, pois que os "números" não suportam variações.

Entretanto, ainda que o legislador haja pretendido circunscrever limites neutros e equânimes para desclassificar propostas inexecutáveis, cumprindo o desiderato do inciso III do artigo 11, várias vicissitudes e barreiras precisam ser moderadas nesse longo caminho, até que se atinja o preço ideal, assim dizendo, nem tão acima dos padrões de mercado (sobrepreço), tampouco abaixo do que possa ser realizável, evitando a inexecutabilidade.

Exemplificativamente, pelo teor da norma prevista no § 4º do artigo 59, poderá ter como vencedor um licitante que haja oferecido um lance de mais de 200% abaixo do valor estimado em estudo técnico preliminar e confirmado no termo de referência sendo como o preço orçado pela administração.



Art. 11. O processo licitatório tem por objetivos:

(...)

*III – evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis e superfaturamento na execução dos contratos;*

Tomando como base o exemplo acima, qual margem de negociação haverá para a administração em tal caso? Negociar para obter, na conformidade do caput do artigo 61, uma proposta mais vantajosa? Se sim, seria atrair a confessada inexequibilidade, em patente violação legal, tal porque não se pode conceder desconto sobre uma proposta que já se encontra no limite da acidental inexequibilidade.

## II - CONCLUSÃO

Diante do apresentado na linha do tempo e ritos deste processo, verificamos que a empresa UNIQUE DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS LTDA, não trouxe para este processo uma proposta comercial ou uma comprovação que proporcione e se verifique as condições de exequibilidade com o requisitado no ato editalício, no estudo técnico preliminar e no termo de referência, e posteriormente verifica-se equívoco com o edital para este objeto, pois a empresa apresenta valores que desnotham aos calculados previamente elaborados pela administração, trazendo a baila do certame a execução do contrato, visto que, o mais vantajoso tem uma série de requisitos e legalidades para atender ao Interesse público.

## III – DO PEDIDO

De sorte que, com fundamento nas razões precedentemente aduzidas, requer-se o provimento do presente recurso, com efeito para que seja revista e anulada a decisão em apreço, na parte atacada neste, declassificando a proposta da empresa UNIQUE DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS LTDA, para lote 13.



Outrossim, lastreada nas razões recursais, requer-se que o agente de contratação ou a comissão de licitação reconsidere sua decisão e, na hipótese não esperada disso não ocorrer, faça este subir, devidamente informado, à autoridade superior, em conformidade com o § 2º, do art. 165, da Lei nº 14.133/21.

Nestes Termos

P. Deferimento

Local e data, Santo Antonio de Padua 04 de junho de 2024.

**LUCAS FARIA ECCARD**  
**CPF/MF 119.881.567-18**  
**RESPONSAVEL LEGAL**

**46.531.066/0001-09**

I.E. 12.481.845

**RIO PHARMA LTDA**

Rua Augusto Pereira Leal junior s/n  
Cidade Nova - CEP 28.470-000  
Santo Antonio de Padua-RJ