

Juiz de Fora, 07 de Outubro de 2024

À ALC – Luciano Soares

Ref.: **Análise da Diligência Empresa ORBENK – Administração e Serviços Ltda – PE065/24**

Objeto: Contratação de empresa especializada para prestação de serviços de portaria com disponibilização de mão de obra para atendimento às unidades da CESAMA.

Prezada Pregoeiro,

Segue análise detalhada das planilhas e justificativas apresentadas pela licitante **ORBENK – Administração e Serviços Ltda** conforme descrito a seguir:

Conforme planilha enviada após diligência pela licitante, a rubrica lucro foi apresentada com valor negativo em todos as abas, conforme imagens abaixo:

Módulo 6 : Custos Indiretos, Tributos e Lucro					
6	Custos Indiretos, Tributos e Lucro			Percentual (%)	Valor (R\$)
A	Custos indiretos / Despesas Administrativas e Operacionais			0,50%	R\$ 20,56
B	Lucro			-6,69%	R\$ (276,52)
	Tributos				
C	c.1 - Tributos Federais	PIS:	0,65%	8,65%	R\$ 365,20
		COFINS:	3,00%		
	c.2 - Tributos Estaduais				
	c.3 - Tributos Municipais	ISSQN:	5,00%		
Total					R\$ 109,25

Módulo 6 : Custos Indiretos, Tributos e Lucro					
6	Custos Indiretos, Tributos e Lucro			Percentual (%)	Valor (R\$)
A	Custos indiretos / Despesas Administrativas e Operacionais			0,50%	R\$ 23,37
B	Lucro			-6,69%	R\$ (314,27)
	Tributos				
C	c.1 - Tributos Federais	PIS:	0,65%	8,65%	R\$ 415,05
		COFINS:	3,00%		
	c.2 - Tributos Estaduais				
	c.3 - Tributos Municipais	ISSQN:	5,00%		
Total					R\$ 124,15

Módulo 6 : Custos Indiretos, Tributos e Lucro					
5	Custos Indiretos, Tributos e Lucro			Percentual (%)	Valor (R\$)
A	Custos indiretos / Despesas Administrativas e Operacionais			0,50%	R\$ 14,37
B	Lucro			-6,60%	R\$ (190,57)
	Tributos				
C	c.1 - Tributos Federais	PIS:	0,65%	8,65%	R\$ 255,37
		COFINS:	3,00%		
	c.2 - Tributos Estaduais				
	c.3 - Tributos Municipais	ISSQN:	5,00%		
Total					R\$ 79,16

De acordo com a definição apresentada no Anexo I da Instrução Normativa nº 5/2017 o lucro é: *“ganho decorrente da atividade econômica, calculado mediante incidência percentual sobre o efetivamente executado pela empresa, a exemplo da remuneração, benefícios mensais e diários, encargos sociais e trabalhistas, insumos diversos e custos indiretos.”*

Desse modo, entende-se que o lucro é resultado de um serviço prestado anteriormente e, através do qual a licitante obtém seu ganho em um contrato.

Por vezes as empresas, baseadas em razões de mercado, que são inerentes à realidade vivida pela licitante, podem optar por zerar a rubrica lucro com a expectativa de obter a melhor

proposta. Trabalhar com o lucro zerado implica em não obter ganho com o contrato e tal prática encontra fundamento em diversos julgados, como o apresentado a seguir:

[Acórdão 3092/2014-TCU-Plenário](#)

[Enunciado] A proposta de licitante com margem de lucro mínima ou sem margem de lucro não conduz, necessariamente, à inexequibilidade, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa. A desclassificação por inexequibilidade deve ser objetivamente demonstrada, a partir de critérios previamente publicados, após dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade de sua proposta.

Porém, devemos salientar que, sobre essa prática, é cabível que a administração venha a exigir da empresa licitante a comprovação da exequibilidade da proposta com o valor apresentado, já que a rubrica lucro **também** incorpora em seu valor o Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, conforme julgado a seguir:

TCU – Acórdão nº 264/2012 – Plenário

Relatório

24. Assim sendo, caso a inclusão do IRPJ e da CSLL não ocorra destacadamente no BDI, certamente esses tributos estarão incluídos na rubrica destinada ao lucro bruto. Ou seja, o lucro bruto abrange o IRPJ e a CSLL, enquanto o lucro líquido os destaca, o que não influencia o preço oferecido pelo licitante.

(Relator: Aroldo Cedraz; Data do Julgamento: 08/02/2012)

Como na planilha não há destaque de rubrica destinada a Lucro Bruto e Lucro Líquido, o valor destinado ao lucro e aos impostos deveriam estar na rubrica Lucro.

Também é necessário observar o que consta na Lei 13.303/2016 quanto a hipóteses de desclassificação das propostas:

“Art. 56. Efetuado o julgamento dos lances ou propostas, será promovida a verificação de sua efetividade, promovendo-se a desclassificação daqueles que:

I - contenham vícios insanáveis;

II - descumpram especificações técnicas constantes do instrumento convocatório;

III - apresentem preços manifestamente inexequíveis;

IV - se encontrem acima do orçamento estimado para a contratação de que trata o § 1º do art. 57, ressalvada a hipótese prevista no caput do art. 34 desta Lei;

V - não tenham sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela empresa pública ou pela sociedade de economia mista;

Companhia de Saneamento Municipal – Cesama
Avenida Barão do Rio Branco, 1843/10º andar - Centro
CEP: 36.013-020 | Juiz de Fora - MG | Telefone: (32) 3692-XXXX

VI - apresentem desconformidade com outras exigências do instrumento convocatório, salvo se for possível a acomodação a seus termos antes da adjudicação do objeto e sem que se prejudique a atribuição de tratamento isonômico entre os licitantes.”

Como podemos observar no item III do artigo exposto acima, é causa de desclassificação da proposta quando ela contiver preços inexequíveis, como é o caso em questão. O preço torna-se inexequível a partir do momento em que o valor global apresentado não é suficiente para arcar com os custos do objeto a ser licitado.

De toda forma, foi oportunizado a empresa que apresentasse justificativa para os custos constantes em sua planilha saneada, comprovando assim a exequibilidade da proposta apresentada. A empresa, além de não comprovar a exequibilidade da proposta inicial, para tanto lançando mão de documentos que pautaram a formação de sua proposta, também apresentou nova proposta com valor menor em relação ao apresentado no pregão.

Dito isso, é importante esclarecer que, zerando o valor da rubrica lucro na planilha apresentada, o custo global do contrato seria de R\$ 562.985,52 (quinhentos e sessenta e dois mil, novecentos e oitenta e cinco reais e cinquenta e dois centavos) e este valor está R\$ 37.560,72 (trinta e sete mil, quinhentos e sessenta reais e setenta e dois centavos) acima do valor ofertado após a diligência, ou seja, o custo efetivo do contrato, pautado nas condições apresentadas pela empresa corresponde àquele valor acima citado.

Isto posto, compreendemos que com o valor proposto pela licitante não seria possível arcar com os custos do contrato sem que ela tivesse que injetar recursos próprios para viabilizar a execução do contrato.

Flávia de Almeida Laguardia

Departamento de manutenção Civil e Segurança Patrimonial