

AO

ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

SECRETARIA DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Sr. Pregoeiro

Ref.

EDITAL DE PREGÃO ELETRÔNICO Nº 90003/2024

PROCESSO E-Docs nº 2024-47D8D,

INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA LTDA – IEBT, CNPJ nº 11.053.814/0001-00, com sede na Rua Professor José Vieira de Mendonça, 770, sala 410, Parque Tecnológico de Belo Horizonte, Bairro Engenho Nogueira, Belo Horizonte/MG., por seu representante legal infra-assinado, vem, apresentar **CONTRARRAZÕES** em face dos recursos interpostos pelas empresas **BUTTON VENTURES S/A, TXM METHODS LTDA e NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.**, nos termos do disposto no item 8.7 do Edital, pelos fundamentos de fato e de direito expostos nas contrarrazões que seguem.

TEMPESTIVIDADE E SÍNTESE FÁTICA

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

Nos termos do disposto no item 8.7 do Edital, caberá impugnação das razões do recurso administrativo, no prazo de 3 dias úteis contados da data da intimação pessoal ou da divulgação da interposição do recurso. Por conseguinte, tempestivas as contrarrazões recursais, devendo a presente conhecida, processada e provida pelas razões aduzidas.

Trata-se aqui, portanto, de contrarrazões aos recursos apresentados pelas empresas acima mencionadas, no âmbito do pregão em epígrafe, que tem por objeto a “contratação de empresa para execução do processo de estudo diagnóstico, avaliação e seleção, sensibilização, mobilização, aceleração, avaliação e monitoramento (aceleradora) de startups”, no âmbito do programa Sementes.

Em síntese, as empresas BBUTTON VENTURES S/A e TXM METHODS LTDA apresentaram recurso insurgindo-se contra as decisões que as inabilitaram no certame em razão do reconhecimento da inexecuibilidade das propostas apresentadas.

De outro lado, a empresa NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA apresentou recurso aduzindo que a ora recorrida deveria ser desclassificada, pela suposta inexecuibilidade da proposta apresentada, bem como inabilitada pela apresentação de inscrição municipal supostamente vencida.

Assim, passa-se agora às razões que devem levar à improcedência de cada um dos recursos apresentados.

FUNDAMENTOS DE FATO E DE DIREITO

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

1. Improcedência dos recursos apresentados pelas empresas BBUTTON VENTURES S/A e TXM METHODS LTDA.

No que se refere ao recurso apresentado pela empresa BBUTTON VENTURES S/A, cabe dizer que a recorrente restou classificada, originariamente, em primeiro lugar no certame.

Não obstante, em razão do excessivo desconto ofertado sobre o preço estimado da contratação, essa foi instada a demonstrar a exequibilidade de sua proposta, ocasião em que foi verificado que, de fato, o preço apresentado não era viável, o que culminou com a desclassificação da empresa.

Diante disso, a empresa recorrente aduz que:

“Após a disputa de preços, esta Recorrente sagrou-se vencedora do certame, porém, tendo apresentado proposta com mais de 50% de desconto do valor orçado pela Administração, foi convocada a comprovar sua exequibilidade. Apesar de ter apresentado justificativa plausível e planilha de custos detalhada, foi desclassificada pela equipe técnica que se manifestou pela inexequibilidade “considerando a necessidade de manutenção dos níveis de qualidade previstos no Edital, a abrangência territorial do Programa Sementes do Rio Doce e, por fim, o escopo das atividades propostas”.

Aqui deve-se frisar, foi aberta diligência pelo Sr. Pregoeiro para fins de verificar a exequibilidade da proposta.

Não obstante, prossegue a recorrente:

“Diante de tudo isso, se a documentação apresentada não foi considerada suficiente, era fundamental que a Administração abrisse diligência para esclarecer quaisquer dúvidas, permitindo que a BBUTTON fornecesse uma proposta técnico-metodológica

mais detalhada, com um prazo adequado que possibilitasse uma abordagem abrangente a todos os pontos necessários. Certamente seria possível avaliar a exequibilidade com base em dados sólidos e reais, assegurando que a escolha fosse a mais vantajosa para o projeto e para os cofres públicos.”

Frise-se novamente, a (in)exequibilidade da proposta da recorrente foi verificada em sede de diligência e, assim, não se trata de documentação insuficiente para a aferição da exequibilidade, mas sim de **documentação suficiente para evidenciar a inexecuibilidade e, sendo assim, descaberia a abertura de nova diligência.**

Na mesma linha que a empresa BBUTTON, a empresa TXM Methods Ltda também apresentou recurso buscando a revisão da decisão que reconheceu a inexecuibilidade da proposta por ela apresentada.

Aqui deve-se frisar, as razões apresentadas pela TXM são bastante semelhantes àquelas apresentadas pela BBUTTON e, da mesma forma, são absolutamente improcedentes:

“Diante da desclassificação da primeira colocada, a Recorrente foi convocada a apresentar documentação que comprovasse a exequibilidade de sua proposta. Mesmo tendo fornecido toda a documentação solicitada e demonstrado de forma clara a viabilidade da execução, esta Licitante foi desclassificada, sob o argumento de que era necessária a "manutenção dos níveis de qualidade dos serviços a serem prestados. (...)

Deste modo, caso a equipe técnica continuasse com dúvidas quanto a comprovação de exequibilidade, a complementação da documentação deveria ter sido solicitada, em vez de uma decisão apressada de desclassificar a proposta. Ao não permitir essa

oportunidade, a Administração acabou prejudicando a competitividade do certame, optando por convocar uma proposta R\$ 130.000,00 (cento e trinta mil reais) mais cara, sem esgotar todas as opções de validação da proposta mais econômica.

A ausência de diligência e a falta de esforço por parte da Administração para aprovar a proposta que apresentava o menor valor levantam sérias questões sobre a condução do processo licitatório. Essa abordagem apressada e a desconsideração das oportunidades de validação da proposta mais econômica não apenas comprometem a competitividade do certame, mas também colocam em dúvida a real intenção da Administração em buscar soluções que garantam economicidade e eficiência na execução do contrato.”

Importante dizer que, ao contrário do que aduz a recorrente, ao verificar o grande percentual de desconto sobre o valor estimado da contratação oferecido pela empresa, **também foi determinada a abertura de diligência, ocasião em que essa não logrou êxito em comprovar a exequibilidade da proposta apresentada.**

Cabe frisar que as razões da ora recorrente padecem da mesma incoerência verificada nas razões da BBUTON, especificamente pelo fato de que, para uma e para outra, foi aberta a diligência para verificação da exequibilidade do preço.

Na mesma linha, **não se trata aqui de documentação insuficiente que revele dúvida sobre a exequibilidade, o que justificaria a abertura de nova diligência, mas sim de documentação suficiente que evidencia a inexecuibilidade do preço apresentado.**

Outrossim, no mérito, ambas recorrentes, ao tratarem da (in)exequibilidade de sua proposta, se limitam a apresentar alegações genéricas acerca das empresas, sem apresentarem elementos objetivos que possam dar suporte às alegações.

Para comprovar a exequibilidade de suas propostas, as recorrentes deveriam apresentar uma composição dos preços compatível com as condições de atendimento das exigências da contratação.

Aqui, cabe-se fazer um esclarecimento: inexecuibilidade de uma proposta de prestação de serviços **não é definida somente pelo percentual de desconto em relação ao preço de referência, mas sim pelo não atendimento às exigências técnicas do Termo de Referência do Edital.**

Apesar dos altos valores de desconto concedidos pelas recorrentes em relação ao preço de referência, a equipe técnica da Administração realizou uma análise das planilhas de custos enviadas por cada uma das empresas e constatou que, de fato, elas não cumpriram com as exigências técnicas do Termo de Referência do Edital.

Pela experiência do IEBT Innovation em execução de projetos similares, tanto no estado do Espírito Santo, quanto em regiões atendidas pela Fundação Renova, a empresa concorda com a análise da equipe técnica da Administração em relação à inexecuibilidade das propostas das empresas 1ª e 2ª colocadas no pregão.

Como comparação, a tabela abaixo relaciona o valor orçado do projeto e algumas rubricas da proposta do IEBT Innovation em relação à memória de cálculo da 1ª e 2ª colocada do certame, que foram julgadas inexecuíveis pela administração:

Empresas	Valor do Projeto	Valor de Equipe	Valor de Serviços, Eventos e Workshops presenciais
1ª Colocada	R\$ 349.900,00	R\$ 148.950,00	R\$ 20.491,04
2ª Colocada	R\$ 365.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 35.000,00
IEBT Innovation	R\$ 495.000,00	R\$ 277.200,00	R\$ 67.436,06
Comparação			

	O preço do IEBT é 41,5% superior à 1ª colocada e 35,6% superior à 2ª colocada.	O valor de equipe do IEBT é 86,1% superior à 1ª colocada e 38,6% superior à 2ª colocada.	O valor de Serviços, Eventos e Workshops presenciais do IEBT é 229,1% superior à 1ª colocada e 92,7% superior à 2ª colocada.
--	--	--	--

Destaca-se a importância dada ao valor da rubrica de “Equipe”, essencial para a alocação de pessoas qualificadas e com dedicação adequada, tanto do coordenador do projeto quanto dos 03 agentes de aceleração exigidos no Termo de Referência do edital.

Vale ressaltar também a grande diferença do valor orçado para os “Serviços de Terceiros, Eventos e Workshops presenciais” entre o IEBT Innovation e a 1ª e 2ª colocada, que englobam todas as atividades relacionadas a: mentorias especializadas remuneradas, cachê de profissionais renomados para realização de workshops e palestras, execução dos diversos eventos presenciais (serviços de catering, locação e ambientação), produção de vídeos e documentários profissionais e serviços de marketing, anúncios e divulgação do programa em mídias físicas e digitais, entre outros custos. Essa rubrica é essencial para a plena execução do escopo do projeto, que conta com diversas ações presenciais, eventos e workshops.

O item 5.1.1.6 do Termo de Referência é muito claro em relação aos custos que deveriam ser considerados para essa parte do projeto:

“5.1.1.6. Eventos de Integração do Ecossistema: Determinar o propósito/tema do evento. / Planejamento Financeiro: Estabelecer um orçamento para o evento, considerando despesas com locação do espaço, equipamentos audiovisuais, materiais de divulgação, recepção etc. / Preparação das Startups: Auxiliar as

*startups participantes oferecendo orientação sobre um pitch eficaz bem como auxiliar no desenvolvimento de materiais de apresentação e preparar demonstrações de produtos, se aplicável. / Divulgação e Marketing: Promover os eventos para atrair participantes, investidores, mentores e outros interessados no ecossistema de startups utilizando estratégias de marketing digital, redes sociais, e-mail marketing, parcerias com mídia especializada e outros canais de divulgação relevantes, sempre alinhado com a equipe de comunicação do programa Sementes. / **Logística e Coordenação: Planejar e coordenar todos os aspectos logísticos dos eventos, incluindo registro de participantes, gestão do espaço físico, organização de painéis de discussão e coordenação de atividades de networking.** / Facilitação de Networking: Criar oportunidades para networking entre os participantes do evento, como sessões de networking estruturado e recepção. / **Executar o evento Demoday no último mês da aceleração, com apresentação do pitch das startups e os resultados obtidos pelo Sementes para o ecossistema, empresas e investidores.** / **Executar um evento presencial de graduação final no fim do último mês da aceleração, com premiação (troféu, certificado, etc) de reconhecimento para as startups pelos resultados obtidos.** / Relatórios: Elaborar e entregar um relatório final diagnóstico do ecossistema de inovação da Região de atuação do projeto, constando antes e depois da implementação do projeto, enfatizando os impactos positivos do programa tanto no ecossistema de inovação quanto na sociedade capixaba. / Elaborar e entregar relatórios trimestrais condensando todas as informações sobre os eventos realizados durante o período no programa Sementes, com todas as informações pertinentes aos eventos. / **Metas detalhadas podem ser observadas no item 7.9.8 do ETP.**”*

As metas detalhadas do Item 7.9.8 do ETP são:

“7.9.8. Eventos de Integração do Ecossistema:

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

- **Executar evento presencial, de lançamento do programa, para inaugurar o início do processo de aceleração, para público esperado de 300 pessoas**, cujo local específico e data será informado no ato da assinatura do contrato. Esse evento deverá apresentar às startups e ao ecossistema um panorama sobre o programa, bem como divulgar cada uma delas para o ecossistema e empresas, visando futuros negócios. O evento deve ser aberto ao público. Articular as parcerias necessárias com ecossistema e instituições para disponibilizar a infraestrutura e os instrumentos necessários para a execução dos eventos. O evento deve ser feito em uma das nove cidades de atuação do projeto: Aracruz, Baixo Guandu, Colatina, Conceição da Barra, Fundão, Linhares, Marilândia, São Mateus e Serra. Além disso, todo o planejamento e escolha do local deverão passar pela aprovação da coordenação geral do Sementes e da SECTI;
- **Executar no 3º (terceiro) mês de aceleração, um “evento pitch” presencial** que consistirá em uma apresentação experimental ao ecossistema, sobre modelos de negócios das startups que estão sendo aceleradas no Sementes, além de uma apresentação dos resultados parciais do programa e da gamificação. O evento deve ser feito em uma das nove cidades de atuação do projeto: Aracruz, Baixo Guandu, Colatina, Conceição da Barra, Fundão, Linhares, Marilândia, São Mateus e Serra. Além disso, todo o planejamento e escolha do local deverão passar pela aprovação da coordenação geral do Sementes e da SECTI;
- **Executar um evento presencial Demoday no início do último mês da aceleração**, com apresentação do pitch das startups e os resultados obtidos pelo Sementes para o ecossistema, empresas e investidores. A aceleradora deverá providenciar o espaço adequado para o evento. O evento deve ser feito em uma das nove cidades de atuação do projeto: Aracruz, Baixo Guandu, Colatina, Conceição da Barra, Fundão, Linhares, Marilândia, São Mateus e Serra. Além disso, todo o planejamento e escolha do local deverá passar pela aprovação da coordenação geral do Sementes e da SECTI;
- **Executar um evento presencial de graduação final no fim do último mês da aceleração, com premiação (troféu, certificado,**

etc) de reconhecimento para as startups pelos resultados obtidos, utilizando dados da gamificação. A aceleradora deverá providenciar o espaço adequado para o evento. O planejamento do evento deverá ser aprovado pela SECTI. O evento deve ser feito em uma das nove cidades de atuação do projeto: Aracruz, Baixo Guandu, Colatina, Conceição da Barra, Fundão, Linhares, Marilândia, São Mateus e Serra. Além disso, todo o planejamento e escolha do local deverão passar pela aprovação da coordenação geral do Sementes e da SECTI;

- *As atividades presenciais do programa deverão ser realizadas exclusivamente nas nove cidades de atuação do projeto: Aracruz, Baixo Guandu, Colatina, Conceição da Barra, Fundão, Linhares, Marilândia, São Mateus e Serra. Em todos os eventos a aceleradora deverá providenciar o espaço adequado;*
- *Prestar suporte à execução de outros eventos internos do programa produzidos pela coordenação do Sementes, contribuindo para a sua divulgação;*
- *Criar oportunidades para que as startups interajam, compartilhem experiências e construam relacionamentos dentro do ecossistema, **planejando e executando a participação em no mínimo 3 eventos que promovam a integração das startups com o ecossistema empreendedor local**, como workshops, seminários e feiras, preferencialmente aqueles feitos pela SECTI, no âmbito do programa INOVAPOP.*
- *O cronograma deve prever pelo menos 360 horas de atividades de difusão em instituições capixabas, com o objetivo de que os integrantes do projeto compartilhem os conhecimentos da equipe que sejam relevantes à comunidade local; as atividades de difusão devem ser desenvolvidas ao longo dos 6 meses aceleração, com no mínimo 60h em cada mês.*
- *Elaborar um relatório final diagnóstico do ecossistema de inovação da Região de atuação do projeto, constando antes e depois da implementação do projeto, enfatizando os impactos positivos do programa tanto no ecossistema de inovação quanto na sociedade capixaba;*

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

- **A aceleradora deverá arcar com todos os custos administrativos e logísticos de todos os eventos e atividades do programa Sementes;**
- *É obrigatório que tanto a aceleradora quanto as startups aceleradas participem integralmente dos eventos onde o programa Sementes adquira espaço;*
- *Entregar relatórios trimestrais condensando todas as informações sobre os eventos realizados durante o período no programa Sementes, com todas as informações pertinentes aos eventos.*

O objeto do projeto, conforme destacado acima, demonstra com clareza a quantidade de eventos PRESENCIAIS e quais custos a aceleradora deveria levar em consideração para execução desses eventos, assim como se espera de cada um deles, participantes e outros detalhes. É evidente que a 1ª e 2ª colocada do certame, que indicaram um custo de R\$20.491,04 e R\$35.000,00, respectivamente, não se atentaram à importância desses momentos para o projeto, com valores subdimensionados e que não viabilizam a execução de tantos eventos presenciais como solicitado pela contratante.

Dessa forma, apesar dos altos valores de desconto concedidos pela 1ª e 2ª colocada em relação ao preço de referência, a inexequibilidade do projeto não é definido somente por esse fator, mas sim por de fato não cumprir as exigências técnicas do Termo de Referência.

Prosseguindo, ambas recorrentes buscam induzir essa Administração a erro ao fazer um paralelo das decisões tomadas em outro pregão distinto (nº 90003/2024), aduzindo que, em nome da isonomia, comparando as decisões de dois pregões distintos, deveria reconhecer a exequibilidade das suas propostas.

Ocorre que, ao contrário do que alegam as recorrentes, **a exequibilidade de determinada proposta deve ser avaliada caso a caso, levando em conta as especificidades da contratação e, também, as especificidades da formação do preço de cada licitante.**

Quanto ao suporte doutrinário e jurisprudencial trazido pelas recorrentes, é certo que esses não são suficientes para a revisão da decisão atacada.

Nessa linha, aprofundando o tema, como bem pondera o doutrinador Joel de Menezes Niebuhr, **“proposta inexecutável é aquela que não se reveste de condições de ser cumprida, porquanto gera ao seu autor mais ônus do que vantagens.”** Assim, **“o ponto é que a proposta inexecutável se parece em tudo com a proposta extremamente vantajosa.(...) 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.”**¹

Nesse contexto, **as propostas apresentadas pelas recorridas se mostram flagrantemente inexecutáveis**, tratando-se de verdadeiro preço inviável, que nas palavras do Prof. Desembargador Jesse Torres Pereira Junior significa:

“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 a levaria a arcar com prejuízo se saísse vencedora do certame, adjudicando-lhe o respectivo objeto. **Tal fato, por incongruente com a razão de existir de todo empreendimento comercial ou industrial (o lucro), conduz, necessariamente, à presunção de que a empresa que assim age está a abusar do poder econômico,**

¹ NIEBUHR, Joel de Menezes. Pregão Presencial e Eletrônico. 7. Ed. rev.atual.e ampl. Belo Horizonte, Forum, 2015, p.208-209

com o fim de ganhar mercado ilegitimamente, inclusive asfixiando competidores de menor porte. São hipóteses previstas na Lei nº 4.137, de 10.09.62, que regula a repressão ao abuso do poder econômico.”²

Deve-se frisar que os preços ofertados pelas recorridas são valores excessivamente baixo face à realidade do mercado, sendo a execução do futuro contrato totalmente impraticável, se adequando, perfeitamente, ao que dispõe Hely Lopes Meirelles sobre a inexecuibilidade:

“A inexecuibilidade 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,** da situação efetiva do proponente e de outros fatores, preexistentes ou supervenientes, verificados pela Administração.” (2010, Licitação e Contrato Administrativo, p. 202)

Nos termos da doutrina colacionada acima, as propostas das recorridas contém preço excessivamente baixo, que acabam por demonstrar condições irrealizáveis de execução diante da realidade do mercado e, principalmente, diante das especificidades da contratação.

Nessa linha, é importante destacar que evitar a contratação de propostas inexecuíveis se trata de um **objetivo do processo licitatório, nos termos do Inc. III, do Art. 11, da Lei 14.133:**

Art. 11. O processo licitatório tem por objetivos: (...)

III - evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexecuíveis e superfaturamento na execução dos contratos;

² PEREIRA JÚNIOR, Jesse Torres. Comentários à lei das licitações e contratações da Administração Pública. 7. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2007, p. 557-558

Prosseguindo, o mesmo diploma legal determina que:

Art. 59. **Serão desclassificadas as propostas que:**

III - **apresentarem preços inexequíveis** ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação;

Dessa forma, **o correto, quando da apresentação de preço comprovadamente inexequível é a desclassificação da empresa que oferta tal proposta impraticável, justamente pela flagrante possibilidade de inexecução do ajuste diante dos termos da proposta.**

O procedimento licitatório é pautado por normativos que regulamentam e asseguram à Administração a aquisição da proposta mais vantajosa. Por mais que se trate de pregão, onde o que importa é a aquisição do serviço pelo menor valor, a própria lei de licitações, como acima colacionado, deixa muito clara a responsabilidade do Pregoeiro pela aceitabilidade de uma proposta que se mostrará, ao longo prazo, totalmente danosa e prejudicial para a Administração.

Sendo assim, se mostra acertada **a decisão dessa Administração que reconhece a inexecuibilidade de ambas as propostas cotejadas acima, evitando prejuízos irreparáveis tanto ao erário quanto aos destinatários dos objetos licitados, os quais correriam o grave risco ficar sem atendimento pretendido.**

Não é outro o entendimento adotado pelo próprio Tribunal de Contas da União no Acórdão nº 395/2005, veja-se:

“Com efeito, ao admitir uma proposta com tais imperfeições, a administração pública pode ficar sujeita a uma posterior oposição de dificuldades para a execução contratual de parte da empresa. Não seria surpresa se, frustrada a alíquota incerta, que possibilitou cotações mais baixas e a adjudicação do objeto, a contratada viesse

alegar a necessidade de equilíbrio econômico-financeiro, com base, por exemplo, no §5º do art. 65 da Lei nº 8.666/93: [...]. **Chancelar uma promessa como se fosse uma prescrição de lei, com a boa intenção de contratar por menos, pode acabar trazendo consequências danosas para os cofres públicos.** Além disso, transgredir o princípio da legalidade desprezando, no caso, a realidade tributária.”

Por fim, é relevante a doutrina de Marçal Justen Filho quando afirma que:

“Usualmente, a contratação avençada por valor insuficiente acarretará a elevação dos custos administrativos de gerenciamento do contrato. Caberá manter grande vigilância quanto à qualidade e perfeição do objeto executado e litígios contínuos com o particular, sempre interessado em obter uma solução que propicie a reestruturação da contratação. Logo, as vantagens obtidas pela Administração poderão ser meramente aparentes. No final, a Administração obterá ou um objeto de qualidade inferior ou se deparará com problemas muito sérios no tocante à execução do contrato.” (2010, Comentários a Lei de Licitações e Contratos Administrativos, p. 654-655).

Dessa forma, para fins de conceder-se segurança jurídica, atendendo aos princípios que norteiam os procedimentos licitatórios, em especial a isonomia, competitividade e legalidade, visto que a desclassificação de propostas manifestamente inexequíveis é medida que se impõe ao Pregoeiro pela disposição expressa no inciso III do art. 59 da Lei 14.133/21, devem ser mantidas as decisões que desclassificaram as propostas das recorrentes.

Diante disso, não merecem prosperar as alegações das recorrentes BBUTTON VENTURES S/A e TXM METHODS LTDA, devendo os recursos apresentados serem julgados totalmente improcedentes, com a manutenção da decisão que

desclassificou as propostas comprovadamente inexequíveis apresentadas pelas recorrentes.

2. Improcedência do recurso apresentado pela empresa NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA

Por fim, a empresa NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA também apresentou recurso administrativo, buscando a desclassificação da ora recorrida, sob duas perspectivas:

1. Suposta inexequibilidade do preço;
2. Apresentação de inscrição municipal supostamente fora da validade.

Aqui já cabe apontar: as razões apresentadas são absolutamente insubsistentes e tratam-se de mero inconformismo da recorrente, se prestando apenas para tumultuar a atrasar o presente certame.

Para fundamentar as hipóteses acima, a recorrente aduz, em síntese, o seguinte:

“No presente caso foi solicitada diligência para que a empresa IEBT comprovasse que o valor ofertado na fase de lances é exequível para que não incorra em prejuízos à execução do objeto.

A empresa apresentou documento denominado “comprovação de exequibilidade” que traz em seu escopo uma planilha com os supostos percentuais utilizados para compor o valor proposto conforme segue: (...)

A planilha acima é a única informação presente nos documentos dirigidos à diligência que remetem a proposta, a empresa para além de não detalhar seus custos operacionais não apresentou qualquer documento capaz de comprovar que ao menos realizou outros projetos semelhantes com valor compatível.

Conforme podemos identificar na declaração de exequibilidade apresentada, as únicas justificativas apresentadas pela empresa para embasar a exequibilidade foi a planilha acima que não apresenta quaisquer elementos substanciais de seus custos operacionais e a persistente comparação de sua proposta à proposta classificada em segundo lugar, vejamos:”

“Veja, sr. pregoeiro, está sendo realizado o Pregão Eletrônico nº 90004/2024 concomitantemente a este, ambos os processos possuem escopo bem parecido, ocorre que, o projeto Sementes possui necessidade de equipe técnica superior ao projeto SEEDES. A proposta vencedora do processo SEEDES foi de R\$558.000,00 (quinhentos e cinquenta e oito mil reais) e a empresa IEBT afirma categoricamente que este valor é inexequível. Como pode o valor de R\$558.000,00 (quinhentos e cinquenta e oito mil reais) ser inexequível para o projeto SEEDES e o valor ofertado pela empresa no presente certame ser de R\$ 495.000,00 (quatrocentos e noventa e cinco mil reais), considerando que o projeto possui escopo similar porém maior alocação de equipe?”

No ponto, percebe-se que a empresa NEO busca traçar um paralelo entre as decisões tomadas em um certame distinto do ora cotejado.

Primeiramente, esta recorrente incorre em erro absolutamente antijurídico ao fazer comparações entre dois certames distintos, referentes a duas contratações totalmente distintas, com especificidades técnicas também bastante diferentes.

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

Menciona, nesse sentido, que a ora recorrida apresentou recurso naquele certame buscando o reconhecimento da inexequibilidade da proposta da empresa NEO.

Aqui, é importante dizer que o recurso apresentado naquele certame pela ora recorrida não se trata de um recurso genérico que se limita a comparar valores obtidos entre um certame e outro. Pelo contrário, o recurso apresentado naquela oportunidade foi bastante objetivo e buscava comprovar que a proposta da NEO era inexequível não em razão do virtual desconto concedido sobre o preço estimado.

As alegações ali apresentadas buscavam demonstrar a inexequibilidade da proposta da NEO considerando as especificidades daquele edital e os elementos da proposta apresentada.

Assim, o que se aduziu foi a inexequibilidade da proposta em razão da insuficiência da equipe designada em face às atividades necessárias à boa execução das futuras obrigações.

Isso porque, **a verificação da exequibilidade da proposta na licitação deve ser feita caso a caso, tomando-se por parâmetros os elementos objetivos da contratação, e os subjetivos, relacionados às condições particulares da empresa proponente e da proposta apresentada.**

Não se trata aqui, portanto, de um parâmetro meramente comparativo entre o preço estimado e o desconto oferecido sobre esse, como busca fazer crer a recorrente.

A bem da verdade, **para além de um conceito estático de isonomia, trata-se aqui do princípio da igualdade material, que busca tratar situações distintas na medida dessa distinção.**

Não obstante, é certo que **a empresa recorrida demonstrou inequivocamente a exequibilidade do preço apresentado em sede de diligência, não havendo qualquer mácula na decisão do Sr. Pregoeiro, que a declarou vencedora no presente certame.**

Nota-se, portanto, que a recorrente demonstra um total desconhecimento das especificidades técnicas e as diferenças substanciais de escopo entre os projetos SEEDES e SEMENTES.

Em primeiro lugar, o valor de referência orçado pela administração para o projeto SEEDES (pregão nº 90004/2024) foi de R\$ 1.501.025,76, enquanto o valor de referência para o projeto SEMENTES (pregão nº 90003/2024) R\$ 998.000,00. Somente este fato já contradiz a alegação da recorrente.

A comparação de escopo entre ambos os projetos apenas por sua temática similar configura um erro grave de entendimento do Termo de Referência e objetivos de cada um dos projetos.

Pode-se citar a abrangência e forma de trabalho de cada um dos programas, sendo o SEEDES uma iniciativa que busca startups de todo o Brasil para serem aceleradas presencialmente no município de Vitória/ES, enquanto o projeto SEMENTES busca empreendedores que estão localizados prioritariamente na região de abrangência da Fundação RENOVA no estado do Espírito Santo, sendo as atividades realizadas em formato remoto, com alguns encontros presenciais.

Apenas esses dois fatores distintos do escopo já mudam completamente o projeto e sua composição de custos, demonstrando que as alegações da recorrente são absolutamente infundadas e não merecem prosperar.

Frise-se, a empresa recorrida demonstrou inequivocamente a exequibilidade de sua proposta em sede de diligência.

Outrossim, no que se refere à inscrição municipal, a recorrente aduz que:

Conforme subitem 7.8 do edital, os documentos não contemplados pelo sicaf deverão ser enviados junto com os demais documentos de qualificação: “7.8 - Os documentos exigidos para habilitação que não estejam contemplados no Sicaf serão enviados por meio do sistema, em formato digital, no prazo de até 24 (vinte e quatro) horas, contado da solicitação do Pregoeiro.

Ocorre que, a empresa arrematante apresentou Certidão de Inscrição Municipal emitida em 16/06/2023.

É costumeiro que os Editais de licitação apresente prazo máximo de emissão para aquelas certidões que não possuem prazo de validade, sendo de pache o prazo máximo de emissão de 180 (cento e oitenta) dias. O presente edital de licitação é omissivo com relação ao prazo máximo de emissão das certidões, no entanto, resta consolidado na doutrina e corroborado pelo Advogado Ariosto Mila Peixoto, especialista em Licitações e Contratos Administrativos, que nos casos em que o edital for omissivo nesta questão, serão consideradas válidas aquelas certidões emitidas durante o ano de exercício que corre a licitação.

Aqui, deve-se frisar, a alegação acima é absolutamente improcedente.

Em primeiro lugar, é improcedente na medida em que o referido documento já é contemplado no SICAF, assim, pode-se concluir que sua apresentação não é obrigatória, conforme dispõe o item 8.9 do edital.

A apresentação do referido documento, portanto, se tratou de mera liberalidade da ora recorrida, que costumeiramente apresenta o mesmo em sede de licitações.

Ainda, cabe dizer que a alegação de que a validade deveria restringir-se ao exercício em que corre a licitação, supostamente consolidada na doutrina e corroborada pelo Advogado Ariosto Mila Peixoto, veio desacompanhada de qualquer fonte.

Cabe dizer, a ora recorrida conta com assessoria jurídica especializada em licitações e essa jamais deparou-se com qualquer doutrina ou jurisprudência nesse sentido.

A título de curiosidade, a empresa promoveu pesquisa nos sítios populares de busca para entender de onde teria saído tal afirmação e acabou por encontrar a referência no seguinte endereço: <https://portaldelicitacao.com.br/2019/questoes-sobre-licitacoes/certidoes-sem-prazo-de-validade/>.

Segue abaixo, então, o texto completo encontrado no endereço em questão:

Quais são os prazos de vigência dos documentos e certidões (certidão da fazenda municipal, protesto, concordata e outras não citadas), quando estes não possuem data de vencimento no próprio impresso?

Minas Gerais

BH-TEC
Rua Prof. José Vieira de Mendonça, 770
Belo Horizonte - MG

Bahia

Hub Conquista
Av. Juracy Magalhães, 3405
Vitória da Conquista - BA

São Paulo

InDelta
Av. Paulista, 2421
São Paulo - SP

Amazonas

753 Coworking
Av. João Valério, 753
Manaus - AM

Geralmente, o edital da licitação resolve este problema.

Em algum dispositivo do ato convocatório é estabelecida uma data limite para a certidão que não possua prazo de validade. Por exemplo, o Edital poderá exigir que os documentos sem prazo de validade tenham sido expedidos com até 180 dias de antecedência da data de abertura da licitação. Este prazo pode variar: 180, 120, 90, etc.

Portanto, **é o Edital que define a vigência dos documentos sem prazo de validade.**

Entretanto, **caso o Edital seja omissivo e não determine prazo para a emissão dos documentos, entendo que estarão válidos os documentos emitidos dentro do exercício (ano) que está ocorrendo a licitação**

(Colaborou Ariosto Mila Peixoto, advogado especializado em licitações públicas e contratos administrativos).

Ora, fica claro do texto acima que **a referência se trata de mero entendimento pessoal do advogado citado, que sequer apontou fundamentos legais, principiológicos ou jurisprudenciais que possam dar suporte a tal alegação.**

Assim, é absolutamente **inverídico de que tal posicionamento seja consolidado na doutrina**, tratando-se, na verdade, de mero entendimento do referido advogado

Quanto a validade do referido documento, é importante dizer que esse não tem uma vigência pré-estabelecida, na medida em que busca comprovar a inscrição da empresa junto à municipalidade competente e, assim, se trata de documento de emissão única, à exemplo do cartão CNPJ.

Assim, **somente caberia a atualização do referido documento caso houvesse alguma alteração nos dados da empresa, o que não é o caso.**

Por fim, deve-se ressaltar que, mesmo que se conclua que o documento deveria ser emitido em determinado prazo antecedente à licitação, o que não é o caso, a eventual confirmação da validade desse documento poderia, e deveria, ser solicitada mediante a abertura de diligência.

Não obstante, como bem informado pela recorrente em suas razões de recurso, o “presente edital de licitação é omissso com relação ao prazo máximo de emissão das certidões” e, assim, descaberia absolutamente a fixação posterior de um prazo mínimo para a emissão dos documentos sob pena de grave afronta ao princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

Cabe dizer, se o edital de licitação não estabeleceu a referida regra, a mesma não pode ser instituída no curso do certame.

Dessa forma, também por essas razões deve ser julgado totalmente improcedente o presente recurso.

Assim, estão devidamente demonstradas as razões que levam à total improcedência do recurso apresentado pela empresa **NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA. EPP**, devendo o mesmo ser totalmente improvido, conforme amplamente fundamentado acima.

PEDIDO

Ante todo o exposto, requer respeitosamente

a. O recebimento e processamento das presentes contrarrazões recursais, para fins de julgamento nos termos da lei;

b. Sejam totalmente improvidos os recursos apresentados pelas empresas **BBUTTON VENTURES S/A, TXM METHODS LTDA e NEO NEGÓCIOS INOVADORES CORPORATIVOS LTDA.**, com a manutenção de todas as decisões tomadas e prosseguimento regular do certame, com fundamento nos sólidos argumentos apresentados ao longo das presentes contrarrazões.

Nestes termos, pede deferimento.

Belo Horizonte, 9 de outubro de 2024.

**INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA
LTDA - IEBT**