



Governo do Distrito Federal
Secretaria de Estado de Educação do Distrito Federal
Subsecretaria de Infraestrutura Escolar
Diretoria de Engenharia

Despacho – SEE/SIAE/DIREC

Brasília, 23 de setembro de 2024.

À Subsecretaria de Administração Geral, com vistas à Ulic ,

Assunto: Pregão Eletrônico nº 90015/2024. **Análise 2ª Colocadas Lotes 1 a 25**

1. O presente processo trata da contratação de empresa especializada na prestação de serviços continuados de manutenção predial, conforme especificações e condições estabelecidas no Edital do Pregão Eletrônico nº 90015/2024 (id. 141524537).
2. A respeito, em observância ao Despacho Singular nº 218/2024 – GCAM (id. 147258155), exarado pela colenda Corte de Contas do Distrito Federal (TCDF), o Pregoeiro convocou as licitantes melhores classificadas de cada lote para apresentação de proposta de preços ajustada ao lance final e a documentação para habilitação, com o fito de averiguar a situação de exequibilidade de propostas.
3. Para análise da exequibilidade das propostas, consideramos os dados encaminhados no Despacho – SEE/SUAG/PREG (149602680), de acordo com o inteiro teor da documentação fornecida pelos licitantes para todas as empresa classificadas em **2º LUGAR (MAIOR DESCONTO OFERTADO)** para todos os lotes do Pregão em exame, a saber: **LOTES de 1 a 25**.
4. Destarte, elencamos abaixo os critérios que serão considerados para análise da documentação apresentada pelas empresas abaixo referenciadas para os **referidos lotes**, de forma individualizada e pormenorizada:
 - 4.1. **Análise da planilha orçamentária** de composição unitária analítica com o desconto apresentado pela licitante aplicado em todos os itens da planilha da SEEDF, conforme estabelecido nos itens 15.1.5., 115.1.110 e 15.1.11. do Termo de Referência, cuja redação foi reproduzida no Edital de Licitação, ou seja apresentação de desconto linear.
 - 4.2. **Análise da documentação comprobatória** da exequibilidade de cada preço constante da planilha orçamentária apresentada pela licitante, contendo as composições de preços unitários e cotações de mercado (orçamentos, devidamente assinado pelo responsável pela sua expedição, com identificação do fornecedor - razão social, CNPJ, endereço e telefone e/ou notas fiscais), verificando-se os coeficientes de produtividade e os preços dos insumos;
 - 4.3. **Análise de custos operacionais;**
 - 4.4. **Análise dos itens da curva ABC;**
 - 4.5. **Somente serão analisadas**, para fins de comprovação da exequibilidade da proposta, a documentação que apresente elementos técnicos;
 - 4.6. **Não serão analisadas**, para fins de comprovação da exequibilidade, a proposta que contenha, tão somente, o percentual proposto pela licitante, o valor global e sua validade, acompanhada de mera autodeclaração.

Sobre a pertinência de utilização das composições de serviços e de insumos da construção civil, para orçamentação das obras e serviços de engenharia desta Secretaria, explanamos que foram utilizadas fontes constantes do banco de dados do Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil - SINAPI, mantido pela CAIXA, em atenção as reiteradas determinações do TCDF, expedidas no âmbito de suas decisões.

Mais recentemente, a Lei nº 14.133/2021- Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos, assim trata a questão:

Art. 23. O valor previamente estimado da contratação deverá ser compatível com os valores praticados pelo mercado, considerados **os preços constantes de bancos de dados públicos** e as quantidades a serem contratadas, observadas a potencial economia de escala e as peculiaridades do local de execução do objeto.

(...)

§ 2º No processo licitatório para contratação de obras e serviços de engenharia, conforme regulamento, o valor estimado, acrescido do percentual de Benefícios e Despesas Indiretas (BDI) de referência e dos Encargos Sociais (ES) cabíveis, será definido por meio da utilização de parâmetros na seguinte ordem:

I - composição de custos unitários menores ou iguais à mediana do item correspondente do Sistema de Custos Referenciais de Obras (Sicro), para serviços e obras de infraestrutura de transportes, **ou do Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices de Construção Civil (Sinapi), para as demais obras e serviços de engenharia;**

II - utilização de dados de pesquisa publicada em mídia especializada, de tabela de referência formalmente aprovada pelo Poder Executivo federal e de sítios eletrônicos especializados ou de domínio amplo, desde que contenham a data e a hora de acesso;

III - contratações similares feitas pela Administração Pública, em execução ou concluídas no período de 1 (um) ano anterior à data da pesquisa de preços, observado o índice de atualização de preços correspondente;

IV - pesquisa na base nacional de notas fiscais eletrônicas, na forma de regulamento.

§ 3º Nas contratações realizadas por Municípios, Estados e Distrito Federal, desde que não envolvam recursos da União, o valor previamente estimado da contratação, a que se refere o **caput** deste artigo, poderá ser definido por meio da utilização de outros sistemas de custos adotados pelo respectivo ente federativo. **(Grifo nosso)**

(...)

Do documento da CAIXA "SINAPI Metodologias e Conceitos", 9ª Edição, consideramos por bem destacar:

Esta publicação reúne as metodologias e conceitos adotados no SINAPI, Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil, que é mantido segundo definições de engenharia da CAIXA, visando disponibilizar referências em composições de serviços e de insumos da construção civil, com os preços constituindo **resultado da pesquisa contínua realizada pelo IBGE** (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), viabilizando assim a elaboração dos orçamentos de referência adotados na contratação de obras públicas.

O trabalho de aferição das composições do SINAPI **privilegiou o levantamento de informações em canteiros de obras de todo o país**, contribuindo para a construção de referências atuais, que reflitam com precisão as práticas construtivas adotadas em âmbito nacional. Na medida em que os trabalhos de modernização foram realizados, seus resultados foram gradualmente implementados no SINAPI.

Nas publicações mensais realizadas a partir de setembro de 2021, o SINAPI passou a contar com 100% de suas composições de serviços definidas conforme metodologia apresentada neste livro. Este marco na evolução do SINAPI, **contribui para a boa aplicação de recursos públicos no Brasil e consolida a CAIXA como um dos principais parceiros do Governo Federal.**

Evidencia-se assim que **a CAIXA**, em linha com sua missão, **busca o constante aprimoramento da ferramenta SINAPI**, contribuindo de modo decisivo com o desenvolvimento social e econômico do país e para a boa e adequada utilização de recursos públicos.

Esta publicação reúne as metodologias e conceitos adotados no SINAPI, Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil, que é mantido segundo definições de engenharia da CAIXA, visando disponibilizar referências em composições de serviços e de insumos da construção civil, com os preços constituindo resultado da pesquisa contínua realizada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), viabilizando assim a elaboração dos orçamentos de referência adotados na contratação de obras públicas.

5. Isso posto, as tabelas abaixo sintetizam os dados de cada uma dessas empresas e explicam, com base nos critérios supramencionados, quais foram as constatações realizadas por esta área técnica ao analisar, de forma individualizada e pormenorizada, cada proposta trazida ao seu crivo.

ANÁLISE LOTES 1 A 25 - 2ª CLASSIFICADAS

Lote 1 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
1	PLANALTINA URBANA	2ª	ENERGIZA ENGENHARIA LTDA	33,00%	149432259	1) Reajuste; 2) INCC; 3) Planilha de composição unitária com descontos variados; 4) Diminuição do lucro; 5) Orçamentos.
Análise Lote 1 - 2ª Colocada						

2º Classificado) ENERGIZA ENGENHARIA LTDA (33,00%) - Lote 1

Ao analisar as propostas apresentadas pela empresa supracitada, observa-se que na documentação são repetidos os mesmos argumentos e pressupostos que foram utilizados como comprovação de exequibilidade para os lotes 5, 10 e 17 em que a empresa classificou-se como 1ª colocada. Razão por que a análise das propostas dentro desse lote seguirá os mesmos achados em atenção ao princípio da inteligência processual.

Da análise minuciosa da documentação apresentada pela empresa, no que se refere a síntese do quadro acima abordado, tem-se:

1) Sobre reajuste a empresa apresentou o seguinte argumento:

Primeiramente, consideramos o REAJUSTAMENTO previsto em Edital conforme Itens 12.10.2 e 12.10.3. Em Outubro próximo, o contrato sofre reajuste ou seja o valor total dos lotes, bem como todos os preços unitários serão acrescidos de pelo menos 4,02%. Este será o IO para os futuros reajustamentos que possam ocorrer. Com certeza não ocorrerá até este mês próximo de outubro deflação como demonstra avariação dos índices INCC, publicado pela FGV.

O reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos, na concessão do reajuste são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório. Sobre o tema a lei 14.133/2021 diz:

Art. 25. O edital deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento.

§ 7º Independentemente do prazo de duração do contrato, será obrigatória a previsão no edital de índice de reajustamento de preço, com data-base vinculada à data do orçamento estimado e com a possibilidade de ser estabelecido mais de um índice específico ou setorial, em conformidade com a realidade de mercado dos respectivos insumos.

O reajuste consiste na previsão contratual da indexação do valor da remuneração devida à contratada atrelado a um índice de variação de custos. Ou seja, o reajuste se dá quando as partes convencionam a majoração do preço por meio de um critério que visa à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro diante das previsíveis elevações dos preços de mercado, decorrentes, por exemplo, do aumento geral dos custos. O reajuste não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no desconto previamente ofertado, se o preço for inexequível na origem o reajuste não terá como corrigi-lo.

Cabe destacar ainda a relação da inexequibilidade o chamado "**risco moral**". Trata-se da situação em que uma das partes em uma transação toma decisões mais arriscadas porque sabe que **não terá que arcar com todas as consequências negativas dessas decisões**. Em termos práticos, isso significa que o licitante opta pela oferta de preço reduzido **já com a perspectiva** de que, no futuro, contará com a apresentação de pleitos ilegais de aditamento contratual, reequilíbrios, reajustes ou até mesmo com o simples abandono do contrato após a execução de suas parcelas mais vantajosas. Não resta dúvida que tal conduta pode estar relacionada a uma tentativa de obtenção de lucro por meio de atrasos na execução contratual e, notadamente, na redução da qualidade dos produtos e serviços, a fim de compensar o preço diminuto ofertado no pregão.

2) Sobre o INCC, a empresa alega que "Com certeza" não ocorrerá deflação até outubro, esse argumento não será considerado por se tratar de mera especulação inflacionária sobre variação de preços.

3) As Planilhas de Composições Analíticas com Preço Unitário apresentadas pela empresa ENERGIZA ENGENHARIA LTDA, fornecem **descontos não lineares**.

Sobre esse tema, o edital da licitação diz:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre **o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)**

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, quando tal desconto for aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo baixo e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse

sentido, com base nas regras previamente determinadas, essa área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

4) A empresa alega também que considera um lucro de 6.82% e que isso implicaria 2% a menos nos descontos. Não foi apresentado nenhum cálculo, planilha ou argumento que comprovassem a viabilidade dessa diminuição de lucro. Trata-se, portanto, de mera declaração de exequibilidade o qual não será considerada para comprovar a viabilidade dos preços.

5) Quanto aos **Orçamentos** fornecidos pela empresa, é evidente a inexistência de comprovação da realização do mesmo; a pesquisa para comprovação da exequibilidade de preço foi realizada exclusivamente na internet sem a devida justificativa quanto à impossibilidade de obtenção de preços junto às demais fontes. Os documentos tratam-se de imagens de pesquisas realizadas online em sites na internet e anexadas por meio de *print screen*, não foi observado nenhum aspectos formal da proposta (assinatura do responsável, razão social, CNPJ, endereço da empresa, telefone, entre outros). Nesse sentido, essa área técnica entende que a empresa desconsiderou os valores parametrizados por esta Secretaria, para fins de comprovação da exequibilidade de sua proposta de preços.

Lote 2 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
2	CEILÂNDIA NORTE, PÔR DO SOL E SOL NASCENTE	2ª	CIVIL ENGENHARIA LTDA	30,10%	149433625	1) Reprodução da Planilha fornecida para o lote 1.

Análise Lote 2

2º Classificado) CIVIL ENGENHARIA LTDA (31,10%) - Lote 2

Da análise da documentação fornecida pela empresa, observa-se que para o Lote 2 (2ª Colocada) a empresa apresentou planilha orçamentária com preços unitários referentes a outro lote. Embora a empresa alegue, na página 1 do documento anexo, tratar-se de proposta referente ao Lote 2, na verdade trata-se da reprodução da planilha fornecida pela SEEDF com base de dados, itens, descontos e valores, **referentes ao Lote 1/Planaltina**.

A empresa **não** apresentou documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha com composição de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade do desconto ofertado para o Lote 2, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Lote 3 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
3	ASA SUL	2ª	CIVIL ENGENHARIA LTDA	28,01%	149443364	1) Planilha de composição unitária com apresentação de descontos não lineares; 2) Alteração do valor de mão de obra; 3) Decréscimo do BDI; 4) Custos de oportunidade; 5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias; 6) Link de acesso aos vídeos de histórico de mão de obra.

Análise Lote 3

2º Classificado) CIVIL ENGENHARIA LTDA (28,01%) - Lote 3

A empresa apresentou, na primeira parte do documento (pág. 3 até 29), mera reprodução da planilha sintética fornecida pela Secretaria com valor global para o lote, acrescida de uma linha contendo o desconto de 25% e um BDI de 15,43%.

1) Sobre descontos não lineares: Da análise da planilha "Custos de Composições - Comparativas" (pág. 35 até 50), identificamos que a empresa optou por **não** aplicar o desconto de 28,01% de forma linear sobre os itens discriminados.

Nesse ponto, o Edital de Licitação assim se reporta:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação.**

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um desconto linear sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)**


Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto. O desconto ofertado pela empresa deve ser aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo reduzido e descontos unitários baixos para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou maior.

Nesse contexto, com base nas regras previamente determinadas no Edital, esta área técnica não levará em consideração, para fins de comprovação de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da exequibilidade do desconto com base nas regras previamente delineadas.

2) Alteração do BDI: No tocante à estimativa dos componentes do BDI, explanamos que o índice fornecido pela Secretaria foi obtido por meio de cálculos que levam em conta as características do contrato, as especificidades do serviço e da tributação incidente. Na formação do BDI, foi considerado o percentual de 7,40% de lucro, e o restante são custos e obrigações fixas que, compulsoriamente, deverão ser cumpridos pelas contratadas, ou seja, no BDI fornecido pela SEEDF utiliza-se 6,71%, para as despesas indiretas e 4,65% para despesas relacionadas com os tributos, tais valores são custos fixos, que deverão ser cumpridos obrigatoriamente pela empresa, portando, não podem ser alterados.

O Acórdão nº 2.622/2013 - TCU alerta que qualquer margem de lucro reduzida ou redução de custos deve ser justificada detalhadamente, o que não foi feito de maneira adequada pela CIVIL. A empresa apenas cita a redução de lucro sem apresentar nenhum cálculo ou explanação que comprove que essa subtração é exequível.

3) Alteração de mão de obra: A empresa apresentou Planilha em que afirma pagar **R\$ 17,36 de mão de obra para Pedreiro** e **R\$ 14,20 para Servente (pág. 35)**, afirma ainda que tais valores são baseados em Acordo Coletivo Maio/2024.

CUSTOS DE COMPOSIÇÕES - COMPARATIVAS												
												
CODIGO	ITEM	DESCRIÇÃO ITEM	UNID	COEFICIENTE	PREÇO UNITARIO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	PREÇO C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	% DIFERENÇA DESCONTO	ORIGEM
PREÇO LICITADO SEDF							PREÇO CIVIL ENGENHARIA				ORIGEM	
95241		LASTRO DE CONCRETO MAGRO, APLICADO EM PISOS, LAJES SOBRE SOLO OU RADIERS, ESPESSURA DE 5 CM. AF. 07/2016	M2			37,89				28,55	-24,65%	
95241	88309	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,2718000	29,53	8,02		17,36	4,71			PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS
95241	88316	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,0741000	21,91	1,62		14,20	1,05			PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS

A empresa justifica argumentado que esses são os valores de mão de obra praticados de acordo com "ACORDO COLETIVO MAIO DE 2024 + ENCARGOS SOCIAIS", tal alegação não procede, vejamos:

No que tange aos salários dos trabalhadores da construção civil, segue abaixo tabela de pisos salariais **mínimos, sem considerar os encargos complementares**, referentes a Maio de 2024, conforme TERMO ADITIVO A CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO 2024/2025 (150836453):

SALÁRIOS, REAJUSTES E PAGAMENTO PISO SALARIAL

CLÁUSULA TERCEIRA - PISO SALARIAL

A partir de 1º de maio de 2024, os empregadores praticarão os seguintes pisos salariais mínimos, para as categorias abaixo listadas.

CATEGORIA	1º MAIO DE 2024			
	MENSAL (220 HORAS)	SALARIO HORA	EXTRA 50%	EXTRA 100%
1 - AJUDANTE / SERVENTE	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
2 - GUARDIÃO DE OBR.A / VIGIA	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
3 - MEIO-OFICIAL	R\$ 1.639,00	7,45	11,18	14,90
4 - OFICIAL	R\$ 2.285,80	10,39	15,59	20,78

São consideradas, categoria de profissional OFICIAL, as seguintes funções: armador, azulejista, bombeiro hidráulico, carpinteiro, eletricista, estucador, gesso, impermeabilizador, ladrilheiro, lustrador, marceneiro, montador, motorista, operador de máquinas pesadas, pastilheiro, **pedreiro**, pintor, poceiro; profissionais (oficiais) de ar condicionado e refrigeração, serralheiro, sinalizador, soldador, sondador e vidraceiro.

Cabe ressaltar que os encargos sociais incidentes correspondem a 110,69% (encargos sociais SINAPI 12/2022 - 150456313), ou seja:

PEDREIRO: R\$ 10,39 (valor mínimo para Pedreiro, conforme termo aditivo a convenção coletiva de trabalho) + **110,69% = R\$ 21,89 (valor mínimo a ser pago)**

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 17,36 apresentado pela empresa

A mesma regra se aplica para o **SERVENTE: R\$ 6,87** (valor mínimo para servente) + **110,69% = R\$14,47 (valor mínimo a ser pago)**

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 14,20 apresentado pela empresa

A redução dos custos com mão de obra, especialmente quando envolve a subestimação dos valores mínimos estabelecidos pelas convenções coletivas e a legislação trabalhista, é uma prática que compromete a exequibilidade e a conformidade legal da proposta.

4) Custos de oportunidade: A CIVIL ENGENHARIA LTDA. apresentou o seguinte argumento (pág.57):

*Apresentamos em anexo, **evidências** da existência de custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta...*

A empresa alega apresentar evidências de custo de oportunidade, mencionando que possui ativos que justificam o desconto ofertado, no entanto, a demonstração desses ativos deveria ser feita com base na apresentação de documentação técnica que atestasse o informado de forma a comprovar a capacidade de absorção desses custos de oportunidade ao longo da vigência de um contrato de longo prazo. Poderia ser utilizado, por exemplo, **inventário de estoques ou notas fiscais em nome da empresa** para comprovação da posse dos insumos ou equipamentos; mas, foram apresentadas apenas fotos digitais juntadas à proposta de preços. Não foram concedidos dados referentes às quantidades disponíveis, nem feita a correlação desses itens com os orçados pela Secretaria de Educação.

A alegação de custo de oportunidade da referida empresa não contém aporte documental técnico suficiente para fundamentar sua viabilidade.

Desse modo, embora a jurisprudência determine que a Administração conceda à licitante a oportunidade de demonstrar exequibilidade por meio dos custos de oportunidade, tal demonstração deve ser detalhada, proba e coerente com as regras editalícias. Contudo, da apurada análise da proposta acostada aos autos, observa-se que as justificativas dadas foram embasadas em meros argumentos subjetivos que não atendem aos critérios de objetividade requeridos no certame. As fotos fornecidas pela empresa, carecem de comprovação da realização

de inventário ou outro mecanismo juridicamente aceito. Não foi observado nenhum aspecto formal da comprovação dos custos de oportunidade (assinatura do responsável, nota fiscal dos materiais em nome da empresa, inventário de estoque, entre outros). Nesse sentido, esta área técnica entende que não houve demonstração de evidências de exequibilidade baseada em custos de oportunidade.

5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias diversas: Preliminarmente, vale ressaltar que os contratos apresentados pela CIVIL para comprovação de exequibilidade foram executados por outras empresas, não foi fornecido NENHUM contrato executado pela própria empresa CIVIL, dito isso, experiências pretéritas não podem ser consideradas isoladamente para atestar exequibilidade, ainda mais quando são utilizados contratos aleatórios executados por outros. A empresa tenta comprovar a capacidade própria por meio de documentos de terceiros.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços de manutenção predial da SEEDF é extremamente complexa e específica. Por exemplo:

O CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – SESC-AR/DF 8125/2024, fornecido como prova de exequibilidade pela CIVIL, com percentual de desconto de 33,80%, prevê como local de execução, para os lotes 3 e 4, **cinco unidades** do SESC localizadas dentro do Distrito Federal, cabe ponderar que para o contrato de manutenção junto à Secretaria de Educação a empresa enviou documentação para comprovação de execução de serviços em 62 Unidades Escolares referentes, apenas, ao LOTE 3/Asa Sul.

É clara a demonstração da diferença entre os objetos em análise, a empresa, caso desejasse se valer de contratos de outros para a comprovação de exequibilidade de sua proposta, deveria ter apresentado uma análise detalhada qualitativa e quantitativa que atestasse a paridade entre os mesmos, considerando os valores, o número de unidades a serem atendidas, o cenário atual do mercado e todos os fatores que poderiam impactar a execução. A mera citação de contratos alheios não é critério válido para a análise de exequibilidade.

6) Link de acesso aos vídeos de histórico de mão de obra: ([LIK](#)) A empresa apresentou vídeos de alguns profissionais como critério de demonstração da sua viabilidade de execução.

Primeiramente, esclarece-se que a produtividade dos profissionais inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*". Para demonstrar a produtividade de seus profissionais, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado planejamento que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" (CBIC, 2017).

Os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando etapas importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e a organização da área de trabalho, elementos essenciais para uma melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa CIVIL não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI).

Nesse sentido, de acordo com o recorrido acima e fundamentado por razões de ordem eminentemente técnica, esta especializada entende que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 28,01%. As documentações não se revelaram capazes de comprovar a execução do Contrato de Manutenção.

Lote 4 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
4	TAGUATINGA	2ª	ENERGIZA ENGENHARIA LTDA	33,00%	149444025	1) Reajuste; 2) INCC;

- 3) Planilha de composição unitária com descontos variados;
- 4) Diminuição do lucro;
- 5) Orçamentos.

Análise Lote 4

2º Classificado) ENERGIZA ENGENHARIA LTDA (33,00%) - Lote 4

Ao analisar as propostas apresentadas pela empresa supracitada, observa-se que na documentação são repetidos os mesmos argumentos e pressupostos para diversos lotes (1, 4 e 9 classificada como 2º colocado), tais documentos também foram utilizados como comprovação de exequibilidade para os lotes 5, 10 e 17 em que a empresa classificou-se como 1º colocada. Razão por que a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados em atenção ao princípio da inteligência processual.

1) Sobre reajuste a empresa apresentou o seguinte argumento:

Primeiramente, consideramos o REAJUSTAMENTO previsto em Edital conforme Itens 12.10.2 e 12.10.3. Em Outubro próximo, o contrato sofre reajuste ou seja o valor total dos lotes, bem como todos os preços unitários serão acrescidos de pelo menos 4,02%. Este será o IO para os futuros reajustamentos que possam ocorrer. Com certeza não ocorrerá até este mês próximo de outubro deflação como demonstra avariação dos índices INCC, publicado pela FGV.

O reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos, na concessão do reajuste são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório. Sobre o tema a lei 14.133/2021 diz:

Art. 25. O edital deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento.

§ 7º Independentemente do prazo de duração do contrato, será obrigatória a previsão no edital de índice de reajustamento de preço, com data-base vinculada à data do orçamento estimado e com a possibilidade de ser estabelecido mais de um índice específico ou setorial, em conformidade com a realidade de mercado dos respectivos insumos.

O reajuste consiste na previsão contratual da indexação do valor da remuneração devida à contratada atrelado a um índice de variação de custos. Ou seja, o reajuste se dá quando as partes convencionam a majoração do preço por meio de um critério que visa à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro diante das previsíveis elevações dos preços de mercado, decorrentes, por exemplo, do aumento geral dos custos. O reajuste não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no desconto previamente ofertado, se o preço for inexequível na origem o reajuste não terá como corrigi-lo.

Cabe destacar ainda a relação da inexequibilidade o chamado "**risco moral**". Trata-se da situação em que uma das partes em uma transação toma decisões mais arriscadas porque sabe que **não terá que arcar com todas as consequências negativas dessas decisões**. Em termos práticos, isso significa que o licitante opta pela oferta de preço reduzido **já com a perspectiva** de que, no futuro, contará com a apresentação de pleitos ilegais de aditamento contratual, reequilíbrios, reajustes ou até mesmo com o simples abandono do contrato após a execução de suas parcelas mais vantajosas. Não resta dúvida que tal conduta pode estar relacionada a uma tentativa de obtenção de lucro por meio de atrasos na execução contratual e, notadamente, na redução da qualidade dos produtos e serviços, a fim de compensar o preço diminuto ofertado no pregão.

2) Sobre o INCC, a empresa alega que "Com certeza" não ocorrerá deflação até outubro, esse argumento não será considerado por se tratar de mera especulação inflacionária sobre variação de preços.

3) As Planilhas de Composições Analíticas com Preço Unitário apresentadas pela empresa ENERGIZA ENGENHARIA LTDA, fornecem **descontos não lineares**. O edital da licitação diz:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre **o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)**

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, quando tal desconto for aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo baixo e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, essa área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

4) A empresa alega também que considera um lucro de 6.82% e que isso implicaria 2% a menos nos descontos. Não foi apresentado nenhum cálculo, planilha ou argumento que comprovassem essa diminuição do lucro. Trata-se, portanto, de mera declaração de exequibilidade o qual não será considerada para comprovar a viabilidade dos preços.

5) Quanto aos **Orçamentos** fornecidos pela empresa, é evidente a inexistência de comprovação da realização do mesmo; a pesquisa para comprovação da exequibilidade de preço foi realizada exclusivamente na internet sem a devida justificativa quanto à impossibilidade de obtenção de preços junto às demais fontes. Os documentos tratam-se de imagens de pesquisas realizadas online em sites na internet e anexadas por meio de *print screen*, não foi observado nenhum aspectos formal da proposta (assinatura do responsável, razão social, CNPJ, endereço da empresa, telefone, entre outros). Nesse sentido, essa área técnica entende que a empresa desconsiderou os valores parametrizados por esta Secretaria, para fins de comprovação da exequibilidade de sua proposta de preços.

Lote 5 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
5	ASA SUL	2ª	CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA	34,00%	Sem anexo	1) Não há proposta a ser analisada.

Análise Lote 5

2º CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA (34,00%) - Lote 5

Não há proposta a ser analisada, considerando que a empresa não encaminhou documentação técnica, planilhas, orçamentos ou cotações, que justifique a exequibilidade dos preços, conforme o desconto concedido de 34,00%.

Lote 6 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
6	SAMAMBAIA	2ª	CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA	33,00%	Sem anexo	1) Não há proposta a ser analisada.

Análise Lote 6

2º CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA (33,00%) - Lote 6

Não há proposta a ser analisada, considerando que a empresa não encaminhou documentação técnica, planilhas, orçamentos ou cotações, que justifique a exequibilidade dos preços, conforme o desconto concedido de 33,00%.

Lote 7 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
7	GAMA	2ª	MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD	33,00%	149549676	1) Contratos com o desconto superiores a 25% 2) Reajuste 3) Orçamentos 4) Planilha de composição unitária com descontos variados.

Análise Lote 7

2º Classificado) MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD (33,00%) - Lote 7

A defesa de exequibilidade da proposta apresentada pela empresa MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTDA, para o Lote 7, se baseia, conforme documento apresentado (149549676), nos seguintes argumentos: Contratos com o desconto superiores a 25%, reajustes, orçamentos e planilha de composição unitária.

1) Sobre Contratos, a empresa alega que:

"..em atendimento às diligências solicitadas quanto à exequibilidade da proposta, informa que segue abaixo a planilha no qual comprova que a empresa executou diversos contratos com o desconto semelhante..."

A planilha contém valores e descontos de 13 contratos (pág. 56 e 57) de execução de obras e reformas da referida empresa com órgãos diversos. Os valores dos contratos apresentados são substancialmente inferiores ao orçado para o Lote 7. Outro ponto pertinente é que dos 13 Contratos apresentados para comprovação de exequibilidade, apenas 2 possuem descontos superiores a 33,00% (desconto ofertado pela empresa para o Lote 7) e, um deles ainda está em execução, ficando evidente, por meio da análise dos contratos fornecidos pela própria empresa, que não é praxe nem da empresa e tampouco da administração pública firmar contratos com descontos tão altos. Trata-se da exceção que é compatível, na maioria das vezes, com contratos evidentemente com custos menores.

Cabe ressaltar que o Lote 7, no qual a empresa ofereceu o 2º maior desconto, conta com 51 escolas, nenhum dos contratos apresentados conta com um aporte tão grande de imóveis em um único lote. De forma que a apresentação de contratos com outras Secretarias ou órgãos não prova que a empresa conseguirá executar o contrato de manutenção com a SEEDF.

2) Sobre Reajuste, a empresa alega que:

"É importante frisar que já no mês de outubro/2024 haverá reajuste de valores, conforme edital, o que possibilita a apresentação de maiores descontos, em virtude de a previsão de reajustamento estar entre 5%. Dessa forma, já resta comprovada a possibilidade de ofertar um desconto acima do previsto."

O reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtidos pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório. Sobre esse ponto, a Lei nº 14.133/2021 assevera:

Art. 25. O edital deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento.

§ 7º Independentemente do prazo de duração do contrato, **será obrigatória a previsão no edital de índice de reajustamento de preço**, com data-base vinculada à data do orçamento estimado e com a possibilidade de ser estabelecido mais de um índice específico ou setorial, em conformidade com a realidade de mercado dos respectivos insumos.

O reajuste consiste na previsão contratual da indexação do valor da remuneração devida à contratada atrelado a um índice de variação de custos que, no caso concreto, restou estabelecido no item 12.10.2 do Edital que *a variação de preços para efeito de reajuste anual será medida pelo Índice Nacional da Construção Civil – INCC publicado pela Fundação Getúlio Vargas*. Ou seja, o reajuste se dá quando as partes convencionam a majoração do preço por meio de um critério que visa à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro diante das possíveis elevações dos preços de mercado, decorrentes, por exemplo, do aumento geral dos custos.

O reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexecutável na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

3 e 4) Sobre os orçamentos e planilhas, a empresa apresentou composição dos custos para alguns itens da planilha da SEEDF, alterando diversos valores relativos à mão de obra por meio da mudança do coeficiente de produtividade estabelecido pelo SINAPI. Referente a esse tópico, a empresa justifica tais alterações com o seguinte argumento:

"Informamos que a mão de obra está em conformidade com o sindicato, e foram considerados os encargos sociais mensalistas, tendo em vista que os nossos funcionários são devidamente contratados de forma mensal e não por hora."

De acordo com o Documento SINAPI - COMPOSIÇÃO DE ENCARGOS SOCIAIS (id. 150456313), para as planilhas sem desoneração, a lei exige encargos sociais sobre a mão de obra com índices fixos. A referida tabela é estabelecida pela CAIXA e é agrupada entre Horistas e Mensalistas (110,69% e 70,40% respectivamente), sendo o valor da hora calculado pela seguinte expressão aritmética:

Mensalista: Valor Básico Mensal x índice 70,40% / 180 horas

Horista: Valor Básico Mensal x índice 110,69% / 220 horas

Os preceitos da expressão acima devem ser respeitados, conservando-se os índices e as horas respectivas. Por exemplo, para o cálculo da mão de obra "PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES" e "SERVENTE DE OBRAS COM ENCARGOS COMPLEMENTARES", dados retirados da Planilha Orçamentária Referencial SINAPI - Composições Mão de Obra (150457010), segue expressão:

Pedreiro Mensalista: R\$ 3.123,77 x (1+0,704) / 180 horas = R\$ 29,57

Pedreiro Horista: R\$ 3.123,77 x (1+1,1069) / 220 horas = R\$ 29,91

Servente Mensalista: R\$ 2.330,16 x (1+0,704) / 180 horas = R\$ 22,06

Servente Horista: R\$ 2.330,16 x (1+1,1069) / 220 horas = R\$ 22,32

Dos cálculos acima, verifica-se que os valores referentes ao pagamento de mão de obra tanto para horistas quanto para mensalistas são proporcionais, além do mais, percebe-se que as horas foram erroneamente aplicadas no cálculo da empresa. Já que, de acordo com os valores noticiados, é possível inferir que foi utilizado 220 horas para realização do cálculo referente ao mensalista (o correto seria 180 horas), ou seja, para a mão de obra de Pedreiro, considerou um valor de R\$ 24,30 por hora e, para a de servente, o valor de R\$ 18,09.

A redução dos custos com mão de obra, especialmente quando envolve a subestimação dos valores mínimos estabelecidos pelas convenções coletivas e a legislação trabalhista, é uma prática que pode comprometer a exequibilidade e a conformidade legal da proposta. O **Acórdão nº 2.622/2013 - TCU** reforça que qualquer margem de lucro reduzida ou redução de custos deve ser justificada detalhadamente, o que não foi feito de maneira adequada pela empresa. Para fins de análise de exequibilidade da proposta não serão considerados cálculos em que os índices, horas, ou quantidades fornecidos pela SINAPI tenham sido alterados indevidamente, sem pormenorizada justificativa.

Ainda sobre a composição fornecida pela empresa, verifica-se (quadro abaixo) que em alguns itens os coeficientes "Quantidade" foram alterados, vejamos:

ITEM	CÓD. SINA PI	UND	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO (R\$)	VALOR (R\$)
	91927	M	CABO DE COBRE FLEXÍVEL ISOLADO, 2,5 MM², ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.	1,2434		
			CABO DE COBRE, FLEXIVEL, CLASSE 4 OU 5, ISOLACAO EM PVC/A, ANTICHAMA BWF-B, COBERTURA PVC-ST1, ANTICHAMA BWF-B, 1 CONDUTOR, 0,6/1 KV, SECAO NOMINAL 2,5 MM2	1,10	1,9	2,09
		M				
		UN	FITA ISOLANTE ADESIVA ANTICHAMA, USO ATE 750 V, EM ROLO DE 19 MM X 5 M	0,0094000	4,12	0,04
		H	AUXILIAR DE ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	18,09	0,52
		H	ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	24,3	0,70
			TOTAL			3,36
	09549.8.1.3 U	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON	1,05		
		M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM	1,000	30,02	30,02
		M	METALON GALVANIZADO 18X18	0,460	5,70	2,62
		H	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	18,09	2,12
		H	MONTADOR DE ESTRUTURA METÁLICA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	24,3	2,84
						37,60

Na Composição SINAPI a quantidade referente ao item 91927 para "CABO DE COBRE ISOLAMENTO ANTI-CHAMA..." é de 1,2434. Para o Item 09549.8.1.3U em "FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM" é de 1,0500. A QUANTIDADE dos itens mencionados acima foram suprimidas para que no cálculo final a empresa atingisse o desconto linear ofertado (33,00%).

Ainda sobre a referida composição, observa-se que diversos preços constantes na planilha fornecida pela empresa, não estão em conformidade com as cotações que foram anexadas. Reiterando o já explicitado acima, os coeficientes de produtividade estão em desacordo e, da mesma maneira, observamos a omissão de itens essenciais na composição dos custos.

Ato contínuo, da análise da documentação enviada pela empresa, observa-se haver discrepâncias entre os descontos constantes na planilha sintética (33,00%) e na planilha analítica (34,00%).

11.01.412.39	91927	CABO DE COBRE FLEXIVEL ISOLADO, 2,5 MM², ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.	m	3,43	31.803,69	R\$ 109.099,37
11.01.115.02	09549.8.1.3U	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON	m²	38,34	2.512,97	R\$ 96.357,57

91927	M	CABO DE COBRE FLEXÍVEL ISOLADO, 2,5 MM ² , ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.			
	M	CABO DE COBRE, FLEXÍVEL, CLASSE 4 OU 5, ISOLACAO EM PVC/A, ANTICHAMA BWF-B, COBERTURA PVC-ST1, ANTICHAMA BWF-B, 1 CONDUTOR, 0,6/1 KV, SECAO NOMINAL 2.5 MM2	1,10	1,9	2,09
	UN	FITA ISOLANTE ADESIVA ANTICHAMA, USO ATE 750 V, EM ROLO DE 19 MM X 5 M	0,0094000	4,12	0,04
	H	AUXILIAR DE ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	18,09	0,52
	H	ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	24,3	0,70
		TOTAL			3,36
09549 .8.1.3 U	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON			
	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM	1,000	30,02	30,02
	M	METALON GALVANIZADO 18X18	0,460	5,70	2,62
	H	SERVEENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	18,09	2,12
	H	MONTADOR DE ESTRUTURA METÁLICA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	24,3	2,84
					37,60

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 33,00%. As documentações fornecidas não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade do desconto, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

Lote 8 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
8	SOBRADINHO	2ª	CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA	34,00%	Sem anexo	1) Não há proposta a ser analisada.

Análise Lote 8

2º Classificado) CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA (34,00%) - Lote 8

Não há proposta a ser analisada, considerando que a empresa não encaminhou documentação técnica, planilhas, orçamentos ou cotações, que justifique a exequibilidade dos preços, conforme o desconto concedido de 34,00%.

Lote 9 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
------	-----------	---------------	-----------	------------	----------------	-------------------------

9	RECANTO DAS EMAS	2ª	ENERGIZA ENGENHARIA LTDA	34,10%	149550989	1) Reajuste; 2) INCC; 3) Planilha de composição unitária com descontos variados; 4) Diminuição do lucro; 5) Orçamentos.
---	------------------	----	--------------------------	--------	-----------	---

Análise Lote 9

2º Classificado) ENERGIZA ENGENHARIA LTDA (34,10%) - Lote 9

Ao analisar as propostas apresentadas pela empresa supracitada, observa-se que na documentação são repetidos os mesmos argumentos e pressupostos para diversos lotes (1, 4 e 9 classificada como 2º colocado), tais documentos também foram utilizados como comprovação de exequibilidade para os lotes 5, 10 e 17 em que a empresa classificou-se como 1ª colocada. Razão por que a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados em atenção ao princípio da inteligência processual.

1) Sobre reajuste a empresa apresentou o seguinte argumento:

Primeiramente, consideramos o REAJUSTAMENTO previsto em Edital conforme Itens 12.10.2 e 12.10.3. Em Outubro próximo, o contrato sofre reajuste ou seja o valor total dos lotes, bem como todos os preços unitários serão acrescidos de pelo menos 4,02%. Este será o IO para os futuros reajustamentos que possam ocorrer. Com certeza não ocorrerá até este mês próximo de outubro deflação como demonstra avariação dos índices INCC, publicado pela FGV.

O reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos, na concessão do reajuste são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório. Sobre o tema a lei 14.133/2021 diz:

Art. 25. O edital deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento.

§ 7º Independentemente do prazo de duração do contrato, será obrigatória a previsão no edital de índice de reajustamento de preço, com data-base vinculada à data do orçamento estimado e com a possibilidade de ser estabelecido mais de um índice específico ou setorial, em conformidade com a realidade de mercado dos respectivos insumos.

O reajuste consiste na previsão contratual da indexação do valor da remuneração devida à contratada atrelado a um índice de variação de custos. Ou seja, o reajuste se dá quando as partes convencionam a majoração do preço por meio de um critério que visa à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro diante das previsíveis elevações dos preços de mercado, decorrentes, por exemplo, do aumento geral dos custos. O reajuste não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no desconto previamente ofertado, se o preço for inexequível na origem o reajuste não terá como corrigi-lo. Cabe destacar ainda a relação da inexequibilidade o chamado "**risco moral**". Trata-se da situação em que uma das partes em uma transação toma decisões mais arriscadas porque sabe que **não terá que arcar com todas as consequências negativas dessas decisões**. Em termos práticos, isso significa que o licitante opta pela oferta de preço reduzido **já com a perspectiva** de que, no futuro, contará com a apresentação de pleitos ilegais de aditamento contratual, reequilíbrios, reajustes ou até mesmo com o simples abandono do contrato após a execução de suas parcelas mais vantajosas. Não resta dúvida que tal conduta pode estar relacionada a uma tentativa de obtenção de lucro por meio de atrasos na execução contratual e, notadamente, na redução da qualidade dos produtos e serviços, a fim de compensar o preço diminuto ofertado no pregão.

2) Sobre o INCC, a empresa alega que "Com certeza" não ocorrerá deflação até outubro, esse argumento não será considerado por se tratar de mera especulação inflacionária sobre variação de preços.

3) As Planilhas de Composições Analíticas com Preço Unitário apresentadas pela empresa ENERGIZA ENGENHARIA LTDA, fornecem **descontos não lineares**. O edital da licitação diz:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, quando tal desconto for aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo baixo e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, essa área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

4) A empresa alega também que considera um lucro de 6.82% e que isso implicaria 2% a menos nos descontos. Não foi apresentado nenhum cálculo, planilha ou argumento que comprovassem essa diminuição do lucro. Trata-se, portanto, de mera declaração de exequibilidade o qual não será considerada para comprovar a viabilidade dos preços.

5) Quanto aos Orçamentos fornecidos pela empresa, é evidente a inexistência de comprovação da realização do mesmo; a pesquisa para comprovação da exequibilidade de preço foi realizada exclusivamente na internet sem a devida justificativa quanto à impossibilidade de obtenção de preços junto às demais fontes. Os documentos tratam-se de imagens de pesquisas realizadas online em sites na internet e anexadas por meio de *print screen*, não foi observado nenhum aspectos formal da proposta (assinatura do responsável, razão social, CNPJ, endereço da empresa, telefone, entre outros). Nesse sentido, essa área técnica entende que a empresa desconsiderou os valores parametrizados por esta Secretaria, para fins de comprovação da exequibilidade de sua proposta de preços.

Lote 10 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
10	BRAZLÂNDIA	2ª	PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	32,91%	149552143	1) CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização que garante o bom andamento dos serviços 2) Composição de preços de serviços da tabela SINAPI/agosto 2023; 3) Cotações; 4) Filmagem de execução de serviços; 5) Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024.

Análise Lote 10

2º Classificado) PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA (32,91%) - Lote 10

A seguir, passa-se à análise da documentação apresentada pela empresa PRO-HAB CONSTRUÇÕES LTDA para o Lote 10, conforme especificado na proposta da empresa.

Da análise minuciosa da documentação da PRO-HAB, no que se refere a síntese do documento abordado no quadro acima tem-se:

Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.

Resposta ao argumento 2 e 3 (Composição de preços + Cotações): A empresa apresentou diversas composições unitárias analíticas com valores inferiores aos elaborados com referencia SINAPI, seguidas de orçamentos e Notas Fiscais comprobatórias, alegando que os valores obtidos são em média 35% inferiores e comprovam a exequibilidade da proposta; Entretanto, **constata-se que para a obtenção do desconto proposto pela PRO-HAB ocorreu a alteração substancial da produtividade de seus trabalhadores**, tal alteração não leva em conta a especificidade do contrato de manutenção que conta com imóveis localizados em diferentes pontos do Distrito Federal e, ainda que, a realização dos serviços está, geralmente condicionada aos horários específicos de funcionamento de cada unidade escolar, o que, certamente, implica em custos adicionais com mão de obra.

Ainda sobre o tema, a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*", a alteração dos índices de produtividade para fins de análise de exequibilidade da proposta não será considerada, pois os valores contidos na base SINAPI são fundamentados em estudos e cálculos robustos aprimorados ano a ano.

Da análise da proposta, constata-se que a empresa não demonstrou na documentação anexada provas da realização de estudos com parâmetros paralelos ao SINAPI, à vista disso, tais alterações não serão consideradas, pois, essa especializada entende que ausente provas de estudos em contrário a produtividade fornecida pelo SINAPI deve ser preservada na composição unitária fornecida pela empresa.

A planilha orçamentária de composição unitária fornecida pela empresa (pág. 10) possui alteração de coeficientes de horas, por exemplo, o coeficiente usado na Planilha fornecida pela SEEDF (SINAPI) para PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES é de 1,600 h, porém no cálculo apresentado pela empresa o coeficiente utilizado foi de 0,3300 h. O mesmo ocorre com SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES em que o coeficiente fornecido pela SEEDF (SINAPI) é de 1,700 h, porém a empresa apresenta um valor inferior, de 0,3300.

Tal alteração não será considerada para fins de exequibilidade de proposta. Os coeficientes fornecidos com base no SINAPI devem, obrigatoriamente, serem preservados, pois decorrem de extenso estudo conduzido pela equipe do SINAPI (CAIXA e IBGE) nos canteiros de obras, conforme detalhado na 9ª edição do livro SINAPI Metodologias e Conceitos.

Composição Auxiliar	88309	SINAPI	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,6000000	29,53	47,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"	0,3300000	29,53	9,74
Composição Auxiliar	88316	SINAPI	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,7000000	21,91	37,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"	0,3300000	21,91	7,23

O Cálculo do BDI fornecido pela empresa como executado pela Secretaria está com as porcentagem dos itens incidentes divergentes do fornecido nos autos processuais, o BDI correto relacionado a proposta condiz com o contido no documento, anexo ao processo, id. 135604273 conforme imagem abaixo:

INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01/2020

Com a finalidade de regulamentar os procedimentos na elaboração das planilhas orçamentárias das obras/serviços realizados por esta Secretaria de Estado de Educação, a partir da presente data até disposição em contrário, fica estabelecido que o valor do Benefício e Despesas Indiretas - BDI referencial **NÃO DESONERADO**, será igual a **20,26%** do total geral dos custos e despesas, conforme discriminado abaixo;

A) Itens Incidentes sobre o custo orçado: Despesas Indiretas

a ₁ Administração Central	4,00%
a ₂ Seguros	0,31%
a ₃ Garantias	0,31%
a ₄ Riscos	1,04%
a ₅ Despesas Financeiras	1,05%
SUBTOTAL A	6,71%

B) Itens incidentes sobre o faturamento: Tributos

b ₁ PIS - Programas de Integração Social	0,65%
b ₂ CONFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social	3,00%
b ₃ ISS - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza	1,00%
b ₄ CPRB - Contribuição Previdenciária	0,00%
SUBTOTAL B	4,65%

C) Lucro Final: Bonificação

c ₁ LUCRO	7,40%
SUBTOTAL C	7,40%

FÓRMULA DE CÁLCULO:

$$BDI = \frac{(1 + (AC + R + S + G))(1 + DF)(1 + L)}{(1 - T)} - 1$$

Legenda

AC = Taxa representativa do rateio da administração central - a₁

S = Taxa representativa de Seguros - a₂

G = Taxa representativa de ônus das Garantias exigidas em Edital - a₃

R = Taxa correspondente aos riscos e imprevistos - a₄

DF = Taxa representativa das despesas financeiras - a₅

T = Somatório das Taxas representativas dos Tributos (PIS/PASEP, COFINS, CPRB e ISS) - B

L = Taxa representativa do Lucro Bruto desejado ou arbitrado - C

$$BDI = \frac{(1 + (4\% + 1,04\% + 0,31\% + 0,31\%))(1 + 1,05\%)(1 + 7,4\%)}{(1 - 4,65\%)} - 1$$

$$BDI = \frac{1,1467}{0,9535} - 1$$

$$BDI = 1,2026 - 1$$

$$BDI = 0,2026 * 100$$

$$\mathbf{BDI = 20,26\%}$$

Consideramos importante registrar que da análise detalhada das planilhas fornecidas pela empresa, observou-se que os descontos praticados não respeitam o critério de linearidade exigido pelo Edital.

Para demonstrar tal variação tem-se que os descontos empregados pela empresa variam de 19,95% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 91863 BANCO:SINAPI) até 77,01% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 74130/003 BANCO:SINAPI).

Sobre descontos lineares, determina o Edital:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre o **valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação**. (Grifo nosso)

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, , implica, também, e evidentemente, no menor preço global, quando tal desconto for aplicado **universalmente a todos os itens**. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo abaixado e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, esta área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares ou orçamentos que não considerem a margem de desconto oferecido pela empresa, tais documentos apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

Resposta ao argumento 4 (filmagem de execução de serviços que demonstram a capacidade da Empresa de diminuir os coeficiente de produtividade de mão de obra): A PRO-HAB apresentou diversos vídeos contendo etapas de serviços, tais como a execução de muro de alvenaria em tijolo cerâmico maciço, remoção de interruptor e retira de porta, objetivando demonstrar que a sua produção utiliza um período inferior ao considerado pela composição SINAPI.

Em primeiro lugar, esclarece-se que a produtividade inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço e sendo menos afetado pelas anormalidades diárias*". Dessa forma, os valores apresentados pelo SINAPI incorporam "*a perda de eficiência média decorrente de imprevistos na execução dos serviços na obra (eventos climáticos, problemas com a motivação da mão de obra, atrasos na entrega de material, quebra de equipamentos, etc.)*." (CBIC, 2017).

Para aumentar a produtividade, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" demonstrado que sua produtividade é "*melhor que a média do mercado apresentada no SINAPI*." (CBIC, 2017).

Esta claro que os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando fases importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e, no mínimo, a organização da área de trabalho, elementos essenciais para melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra e tão pouco diligenciados, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa PRO-HAB **não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI)**.

Resposta ao argumento 5 (Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024): Quanto aos argumentos apresentados relativos à reajuste anual, são infundados de razoabilidade e não merecem análise pormenorizada desta equipe técnica por envolverem especulação e rompimento de preceitos lógicos da matemática.

Além disso, o reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório, ou seja, o reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexecuível na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

É salutar informar ainda que o argumento trazido pela empresa de que seu desconto real, ao considerar o fictício prognóstico da possível relação contratual, seria inferior a 24% não será objeto de ponderação, haja visto que se a intenção da empresa fosse oferecer desconto real abaixo de 25% deveria tê-lo feito em momento oportuno a despeito da oferta de 32,91% para o lote em análise, o que revela comportamento, no mínimo, tendencioso.

A proposta da empresa PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA apresenta diversas falhas em sua alegação de exequibilidade. Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 32,91%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a

complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos ofertados.

Lote 11 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
11	SANTA MARIA	2ª	CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA	26,98%	Sem anexo	1) Não há proposta a ser analisada.

Análise Lote 11

2º Classificado) CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA(26,98%) - Lote 11

Não há proposta a ser analisada, considerando que a empresa não encaminhou documentação técnica, planilhas, orçamentos ou cotações, que justifique a exequibilidade dos preços, conforme o desconto concedido de 26,98%.

Lote 12 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
12	ASA NORTE	2ª	HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇOES LTDA	31,01%	149553073	1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores; 2) Estrutura financeira sólida; 3) Estratégia comercial agressiva; 4) Margem de lucro mínima ou inexistente; 5) Comparação com outros contratos.

Análise Lote 12

2º Classificado) HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇOES LTDA (31,01%) - Lote 12

Ao analisar as propostas apresentadas, constatamos a seguinte afirmação, pág.1:

A ora petionária, empresa HEXA, restou vencedora dos Lotes 14 e 21, com declaração de inexecuibilidade de suas propostas de preços, o que jamais prosperará. Todavia, o certame foi suspenso e, agora, retomado foi demandado a comprovação da exequibilidade além dos Lotes 14 e 21, acresceu, independentemente da classificação a comprovação de diversas licitantes, e incluiu a HEXA nos lotes 11, 12,13, 15, 16, 18, 19, 23 e 25, o que não ocorrerá por inapropriado momento processual.

Primeiramente, cumpre aclarar que esta Secretaria não "incluiu" a empresa nos supracitados lotes, a oferta de desconto no referido pregão foi feito exclusivamente e voluntariamente por vontade da própria empresa. Dito isto, em que pese o argumento usado pela empresa, esta especializada considerara para análise da exequibilidade do Lote 12 a documentação anexada aos autos processuais, apresentadas para os Lotes 14 e 21.

Outra observação se faz necessária diante da seguinte fala da empresa (pág. 3):

Outrossim, consoante orçamento atualizado do certame, com curva ABC para os lotes 14 e 21, nota-se que os percentuais de desconto ofertados pela empresa HEXA estão em perfeita conformidade com os valores de mercado e com o Edital de regência.

Embora a empresa cite orçamento atualizado com curva ABC, da análise do inteiro teor da documentação acima referida, a exemplo dos Lotes 14 e 21, não foi apresentado orçamento em nenhuma parte da documentação comprobatória.

Oportuno registrar que durante a análise foi observado que várias documentos da HEXA estão em nome de outra construtora, a saber "FEREIRA SANTOS LTDA" CNPJ: 24.439.931/0001-59 (pág. 137, 139, 143, 145, 147, 151, 155) Dito isto, passemos a análise das alegações da empresa para atestar exequibilidade:

1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores - O acervo técnico e a experiência prévia são exigidos para comprovar a capacidade técnica (Art. 67, Lei 14.133/21), mas não para comprovar a exequibilidade de preços. A exequibilidade está diretamente ligada à capacidade de realizar o contrato com o desconto proposto, respeitando as condições econômicas atuais, os custos de insumos e os encargos trabalhistas.

Da documentação trazida ao crivo desta especializada, não se pode auferir qualquer fato capaz de comprovar a exequibilidade de preços propostos à luz do disposto no Art. 59, §2º, da Lei 14.133/21.

O simples histórico da empresa **não substitui** a necessidade de apresentar cálculos detalhados que provem a viabilidade financeira da execução do contrato que ora se intenta celebrar. Frise-se que a documentação carreada aos autos é silente no que se refere à comprovação matemática de exequibilidade fática.

2) Estrutura financeira sólida - Estrutura financeira da empresa **não exige** a necessidade de comprovar que os **preços ofertados** são compatíveis com o mercado. O argumento de "estrutura sólida" pode ser subjetivo e não assegura que a empresa consiga cobrir os custos diretos e indiretos da execução contratual, ainda mais quando trata-se de prestação singular de serviços de manutenção predial escolar, escalonado em lotes geograficamente capilarizados em que ocorre o fornecimento simultâneo de mão-de-obra, o que exige da empresa a necessidade de dispor de equipes de multiprofissionais em tempo integral.

Ademais, a simples autodeclaração de sua capacidade econômico-financeira e operacional não dispensa a necessidade da empresa demonstrar, por meio de planilhas detalhadas e documentação técnica robusta a comprovação da exequibilidade dos descontos apresentados; entretanto, da análise documental não vislumbra-se a apresentação dessas planilhas.

A empresa poderia apresentar garantias da sua capacidade econômico-financeira, o que pode incluir balanços financeiros e outros documentos que provem a capacidade de cumprir o contrato. No entanto, a demonstração de capacidade econômico-financeira não dispensa a necessidade de apresentação de **planilhas detalhadas** que comprovem a exequibilidade dos custos apresentados, da análise documental, não vislumbra-se apresentação dessas planilhas.

A análise de exequibilidade feita por esta Secretaria verifica a necessidade da empresa possuir condições de executar o contrato com base nos preços ofertados, sem comprometer a qualidade da prestação dos serviços. Da documentação enviada, não existe a possibilidade de realizar esta necessária verificação. A empresa **não** apresentou documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Jurisprudência do TCU: A capacidade econômico-financeira é importante, mas a empresa precisa comprovar que os valores ofertados cobrem custos como mão de obra, encargos trabalhistas e insumos (Acórdão 3092/2014).

Como dito acima, a empresa deve comprovar por meio de provas documentais que consegue arcar com todos os encargos sociais e custos operacionais ao longo da execução do contrato. Uma mera alegação de solidez financeira não é válido para comprovação da exequibilidade da proposta.

3) Estratégia comercial agressiva - Embora a estratégia comercial seja uma prerrogativa da empresa, a administração pública deve garantir que a execução contratual não seja prejudicada por uma **proposta excessivamente baixa**, o que pode gerar riscos de inadimplência ou paralisação. Operar com margens mínimas ou sem lucro é permitido, mas não isenta a empresa de comprovar que os custos operacionais e os insumos serão devidamente cobertos.

Base legal: O Art. 59 da Lei 14.133/21 exige, em linhas gerais, que as propostas sejam viáveis e exequíveis, e que os preços ofertados cubram todos os custos. A jurisprudência do TCU permite margens reduzidas, mas a empresa ainda deve provar detalhadamente que todos os insumos, mão de obra e encargos sociais serão cobertos, conforme Art. 59, o que deve ser combinado, em todos os aspectos, com a aplicação linear dos descontos ofertados em todos os itens da planilha orçamentária com vista ao afastamento do chamado jogo de planilha, prática comumente percebida por esta especializada, que é quando as empresas ofertam descontos maiores em itens pouco interessantes na relação contratual em notável favor a descontos ínfimos em itens de maior interesse na relação contratual.

Sobre o critério de aceitabilidade de preços, cabe destacar que o desconto aceito é o linear, o que guarda estrita relação com o disposto no § 3º, Art. 59, da Lei 14.133/21 e com o edital que guia esta licitação.

Ainda, sobre o desconto linear, cumpre uma breve explicação:

Em termos simples, o desconto linear é uma forma de redução de preço em que se aplica um percentual único e uniforme a todos os itens de um orçamento ou planilha. Ao invés de oferecer descontos diferenciados para cada item, aplica-se um desconto único sobre o valor total. Exemplo: Se uma empresa oferece um desconto linear de 10% em um orçamento de R\$ 100.000, o valor final será de R\$ 90.000, sendo que todos os itens do orçamento terão seus valores restritos ao desconto de 10 %.

A fase de planejamento da contratação, cautelosa com a manutenção do interesse público, previu o referido critério justamente para que se afaste o chamado jogo de planilha, prática comum em licitações, onde os licitantes manipulam os valores unitários dos itens de uma planilha orçamentária com o objetivo de oferecer um desconto global atraente, mas sem que isso represente uma redução real dos custos.

Nessa senda, o simples fato de reduzir margens de lucro não assegura que os custos de insumos, mão de obra e tributos sejam compatíveis com os preços de mercado. Uma "estratégia agressiva" não pode ser usada para comprometer a qualidade ou a continuidade da execução do contrato, como reforçado pelos princípios da eficiência e da economicidade (Art. 5º, Lei 14.133/21).

4) Margem de lucro mínima ou inexistente - A Lei 14.133/21 reconhece a possibilidade de empresas ofertarem propostas com margens de lucro reduzidas, desde que apresentem comprovação inequívoca de que os custos diretos e indiretos, incluindo encargos sociais e tributos, estejam adequadamente contemplados na proposta. Operar sem margem de lucro pode representar um risco considerável para a execução plena do contrato, sobretudo em contratos de longo prazo.

A Lei 14.133/21, Art. 59, §2º, permite que a administração pública questione as licitantes sobre os custos estimados, sobretudo em casos de propostas que possam comprometer a execução do contrato. A margem de lucro pode ser mínima ou inexistente, mas isso não isenta a empresa de provar de forma detalhada que conseguirá cobrir todos os encargos necessários. A documentação apresentada pela empresa não prova e nem comprova que os custos contratuais poderão ser suportados durante toda sua expectativa de duração.

Jurisprudência do TCU e TCDF: O TCU permite margens de lucro reduzidas, mas apenas se a empresa comprovar que todos os custos foram adequadamente estimados. O TCDF reforça que a administração deve garantir que a ausência de lucro não comprometerá a execução do contrato (Acórdão 325/2007 – TCU).

A proposta deve ser sustentável ao longo de todo o contrato e evitar riscos de inadimplência ou descontinuidade. Uma oferta sem margem de lucro pode prejudicar significativamente a qualidade da execução do contrato e a capacidade da empresa de responder a imprevistos durante a duração do contrato.

5) Comparação com outros contratos - Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar significativamente de um contrato para outro. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e encargos sociais são peculiar a cada relação contratual.

O Art. 23º da Lei 14.133/21 prevê que os preços devem ser compatíveis com os de mercado no momento da licitação. A Administração não está vinculada a decisões de contratos anteriores, sendo obrigada a avaliar se as condições e os custos atuais permitem a exequibilidade do contrato em questão.

Cada contrato tem suas particularidades, e os preços devem refletir a realidade econômica e os custos vigentes. Razão porquê é tão relevante avaliar isoladamente cada argumento proposto, considerando os insumos, encargos trabalhistas e as particularidades da obra ou serviço licitado.

A título de informação, esta especializada acrescenta que ao analisar detidamente a documentação enviada pela empresa para possível comprovação de exequibilidade de preços propostos, deparou-se (págs. 173 a 185) com documentação de prova de exequibilidade de outra empresa, a saber: CARMO SCHMIDT ENGENHARIA LTDA, CNPJ 37.669.952/0001-02, o que, salvo melhor juízo, possa significar possível indício de conluio de grupo de empresas com vistas ao prejuízo do certame público.

Ademais, as alegações da empresa de majoração de mão-de-obra por força de dissídio coletivo de trabalho não serão apreciadas neste momento, sendo objeto de tratamento individual após a possível assinatura de cada relação contratual.

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 31,01%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foram apresentadas nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

Lote 13 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
13	NÚCLEO BANDEIRANTE, RIACHO FUNDO I E RIACHO FUNDO II	2ª	HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA	33,01%	149553493	1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores; 2) Estrutura financeira sólida; 3) Estratégia comercial agressiva; 4) Margem de lucro mínima ou inexistente; 5) Comparação com outros contratos.

Análise Lote 13**2º Classificado) HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇÕES LTDA (33,01%) - Lote 13**

Ao analisar as propostas apresentadas, constatamos a seguinte afirmação, pág.1:

A ora petionária, empresa HEXA, restou vencedora dos Lotes 14 e 21, com declaração de inexecução de suas propostas de preços, o que jamais prosperará. Todavia, o certame foi suspenso e, agora, retomado foi demandado a comprovação da exequibilidade além dos Lotes 14 e 21, acresceu, independentemente da classificação a comprovação de diversas licitantes, e incluiu a HEXA nos lotes 11, 12,13, 15, 16, 18, 19, 23 e 25, o que não ocorrerá por inapropriado momento processual.

Primeiramente, cumpre aclarar que esta Secretaria não "incluiu" a empresa nos supracitados lotes, a oferta de desconto no referido pregão foi feita exclusivamente e voluntariamente por vontade da própria empresa. Dito isto, em que pese o argumento usado pela empresa, esta especializada considerara para análise da exequibilidade do Lote 13 a documentação anexada aos autos processuais, apresentadas para os Lotes 14 e 21.

Outra observação se faz necessária diante da seguinte fala da empresa (pág. 3):

Outrossim, consoante orçamento atualizado do certame, com curva ABC para os lotes 14 e 21, nota-se que os percentuais de desconto ofertados pela empresa HEXA estão em perfeita conformidade com os valores de mercado e com o Edital de regência.

Embora a empresa cite orçamento atualizado com curva ABC, da análise do inteiro teor da documentação acima referida, a exemplo dos Lotes 14 e 21, não foi apresentado orçamento em nenhuma parte da documentação comprobatória.

Oportuno registrar que durante a análise foi observado que várias documentos da HEXA estão em nome de outra construtora, a saber "FEREIRA SANTOS LTDA" CNPJ: 24.439.931/0001-59 (pág. 137, 139, 143, 145, 147, 151, 155) Dito isto, passemos a análise das alegações da empresa para atestar exequibilidade:

1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores - O acervo técnico e a experiência prévia são exigidos para comprovar a capacidade técnica (Art. 67, Lei 14.133/21), mas não para comprovar a exequibilidade de preços. A exequibilidade está diretamente ligada à capacidade de realizar o contrato com o desconto proposto, respeitando as condições econômicas atuais, os custos de insumos e os encargos trabalhistas.

Da documentação trazida ao crivo desta especializada, não se pode auferir qualquer fato capaz de comprovar a exequibilidade de preços propostos à luz do disposto no Art. 59, §2º, da Lei 14.133/21.

O simples histórico da empresa **não substitui** a necessidade de apresentar cálculos detalhados que provem a viabilidade financeira da execução do contrato que ora se intenta celebrar. Frise-se que a documentação carreada aos autos é silente no que se refere à comprovação matemática de exequibilidade fática.

2) Estrutura financeira sólida - Estrutura financeira da empresa **não exige** a necessidade de comprovar que os **preços ofertados** são compatíveis com o mercado. O argumento de "estrutura sólida" pode ser subjetivo e não assegura que a empresa consiga cobrir os custos diretos e indiretos da execução contratual, ainda mais quando trata-se de prestação singular de serviços de manutenção predial escolar, escalonado em lotes geograficamente capilarizados em que ocorre o fornecimento simultâneo de mão-de-obra, o que exige da empresa a necessidade de dispor de equipes de multiprofissionais em tempo integral.

Ademais, a simples autodeclaração de sua capacidade econômico-financeira e operacional não dispensa a necessidade da empresa demonstrar, por meio de planilhas detalhadas e documentação técnica robusta a comprovação da exequibilidade dos descontos apresentados; entretanto, da análise documental não vislumbra-se a apresentação dessas planilhas.

A empresa poderia apresentar garantias da sua capacidade econômico-financeira, o que pode incluir balanços financeiros e outros documentos que provem a capacidade de cumprir o contrato. No entanto, a demonstração de capacidade econômico-financeira não dispensa a necessidade de apresentação de **planilhas detalhadas** que comprovem a exequibilidade dos custos apresentados, da análise documental, não vislumbra-se apresentação dessas planilhas.

A análise de exequibilidade feita por esta Secretaria verifica a necessidade da empresa possuir condições de executar o contrato com base nos preços ofertados, sem comprometer a qualidade da prestação dos serviços. Da documentação enviada, não existe a possibilidade de realizar esta necessária verificação. A empresa **não** apresentou documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Jurisprudência do TCU: A capacidade econômico-financeira é importante, mas a empresa precisa comprovar que os valores ofertados cobrem custos como mão de obra, encargos trabalhistas e insumos (Acórdão 3092/2014).

Como dito acima, a empresa deve comprovar por meio de provas documentais que consegue arcar com todos os encargos sociais e custos operacionais ao longo da execução do contrato. Uma mera alegação de solidez financeira não é válida para comprovação da exequibilidade da proposta.

3) Estratégia comercial agressiva - Embora a estratégia comercial seja uma prerrogativa da empresa, a administração pública deve garantir que a execução contratual não seja prejudicada por uma **proposta excessivamente baixa**, o que pode gerar riscos de inadimplência ou paralisação. Operar com margens mínimas ou sem lucro é permitido, mas não isenta a empresa de comprovar que os custos operacionais e os insumos serão devidamente cobertos.

Base legal: O Art. 59 da Lei 14.133/21 exige, em linhas gerais, que as propostas sejam viáveis e exequíveis, e que os preços ofertados cubram todos os custos. A jurisprudência do TCU permite margens reduzidas, mas a empresa ainda deve provar detalhadamente que todos os insumos, mão de obra e encargos sociais serão cobertos, conforme Art. 59, o que deve ser combinado, em todos os aspectos, com a aplicação linear dos descontos ofertados em todos os itens da planilha orçamentária com vista ao afastamento do chamado jogo de planilha, prática comumente percebida por esta especializada, que é quando as empresas ofertam descontos maiores em itens pouco interessantes na relação contratual em notável favor a descontos ínfimos em itens de maior interesse na relação contratual.

Sobre o critério de aceitabilidade de preços, cabe destacar que o desconto aceito é o linear, o que guarda estrita relação com o disposto no § 3º, Art. 59, da Lei 14.133/21 e com o edital que guia esta licitação.

Ainda, sobre o desconto linear, cumpre uma breve explicação:

Em termos simples, o desconto linear é uma forma de redução de preço em que se aplica um percentual único e uniforme a todos os itens de um orçamento ou planilha. Ao invés de oferecer descontos diferenciados para cada item, aplica-se um desconto único sobre o valor total. Exemplo: Se uma empresa oferece um desconto linear de 10% em um orçamento de R\$ 100.000, o valor final será de R\$ 90.000, sendo que todos os itens do orçamento terão seus valores restritos ao desconto de 10 %.

A fase de planejamento da contratação, cautelosa com a manutenção do interesse público, previu o referido critério justamente para que se afaste o chamado jogo de planilha, prática comum em licitações, onde os licitantes manipulam os valores unitários dos itens de uma planilha orçamentária com o objetivo de oferecer um desconto global atraente, mas sem que isso represente uma redução real dos custos.

Nessa senda, o simples fato de reduzir margens de lucro não assegura que os custos de insumos, mão de obra e tributos sejam compatíveis com os preços de mercado. Uma "*estratégia agressiva*" não pode ser usada para comprometer a qualidade ou a continuidade da execução do contrato, como reforçado pelos princípios da eficiência e da economicidade (Art. 5º, Lei 14.133/21).

4) Margem de lucro mínima ou inexistente - A Lei 14.133/21 reconhece a possibilidade de empresas ofertarem propostas com margens de lucro reduzidas, desde que apresentem comprovação inequívoca de que os custos diretos e indiretos, incluindo encargos sociais e tributos, estejam adequadamente contemplados na proposta. Operar sem margem de lucro pode representar um risco considerável para a execução plena do contrato, sobretudo em contratos de longo prazo.

A Lei 14.133/21, Art. 59, §2º, permite que a administração pública questione as licitantes sobre os custos estimados, sobretudo em casos de propostas que possam comprometer a execução do contrato. A margem de lucro pode ser mínima ou inexistente, mas isso não isenta a empresa de provar de forma detalhada que conseguirá cobrir todos os encargos necessários. A documentação apresentada pela empresa não prova e nem comprova que os custos contratuais poderão ser suportados durante toda sua expectativa de duração.

Jurisprudência do TCU e TCDF: O TCU permite margens de lucro reduzidas, mas apenas se a empresa comprovar que todos os custos foram adequadamente estimados. O TCDF reforça que a administração deve garantir que a ausência de lucro não comprometerá a execução do contrato (Acórdão 325/2007 – TCU).

A proposta deve ser sustentável ao longo de todo o contrato e evitar riscos de inadimplência ou descontinuidade. Uma oferta sem margem de lucro pode prejudicar significativamente a qualidade da execução do contrato e a capacidade da empresa de responder a imprevistos durante a duração do contrato.

5) Comparação com outros contratos - Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar significativamente de um contrato para outro. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e encargos sociais são peculiar a cada relação contratual.

O Art. 23º da Lei 14.133/21 prevê que os preços devem ser compatíveis com os de mercado no momento da licitação. A Administração não está vinculada a decisões de contratos anteriores, sendo obrigada a avaliar se as condições e os custos atuais permitem a exequibilidade do contrato em questão.

Cada contrato tem suas particularidades, e os preços devem refletir a realidade econômica e os custos vigentes. Razão porquê é tão relevante avaliar isoladamente cada argumento proposto, considerando os insumos, encargos trabalhistas e as particularidades da obra ou serviço licitado.

A título de informação, esta especializada acrescenta que ao analisar detidamente a documentação enviada pela empresa para possível comprovação de exequibilidade de preços propostos, deparou-se (págs. 173 a 185) com documentação de prova de exequibilidade de outra empresa, a saber: CARMO SCHMIDT ENGENHARIA LTDA, CNPJ 37.669.952/0001-02, o que, salvo melhor juízo, possa significar possível indício de conluio de grupo de empresas com vistas ao prejuízo do certame público.

Ademais, as alegações da empresa de majoração de mão-de-obra por força de dissídio coletivo de trabalho não serão apreciadas neste momento, sendo objeto de tratamento individual após a possível assinatura de cada relação contratual.

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 33,01%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foram apresentadas nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

Lote 14 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
14	GUARÁ	2ª	CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA	32,00%	Sem anexo	1) Não há proposta a ser analisada.

Análise Lote 14

2º Classificado) CBC - CONSTRUTORA BRASIL CENTRAL LTDA (32,00%) - Lote 14

Não há proposta a ser analisada, considerando que a empresa não encaminhou documentação técnica, planilhas, orçamentos ou cotações, que justifique a exequibilidade dos preços, conforme o desconto concedido de 32,00%.

Lote 15 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
15	SÃO SEBASTIÃO E JARDIM BOTÂNICO	2ª	P H M ENGENHARIA LTDA	28,00%	149554438	1) Execução de contratos com descontos maiores que 25%.

Análise Lote 15

2º Classificado) P H M ENGENHARIA LTDA (28,00%) - Lote 15

A seguir, apresenta-se a análise da documentação apresentada pela empresa P H M ENGENHARIA LTDA para o Lote 15, conforme especificado na proposta da empresa.

Da análise minuciosa da documentação apresentada, no que se refere a síntese dos "argumentos apresentados" no quadro acima tem-se:

Resposta ao argumento 1: (Execução de contratos com descontos maiores que 25%): A empresa alega demonstrar exequibilidade por meio da execução de 5 contratos com descontos superiores a 30%, sendo esses:

Contrato – Adm. Regional da Candangolândia – nº 06-2020 – 32,5%

Contrato – Casa Civil do Distrito federal nº 12-2023 – 32,01%

Contrato – Sesc – (Firmado recentemente) - nº 8125/2024 - 33,80%

Contrato – Secretaria da Mulher do distrito federal – nº 16/2021 – 32,5%

Contrato – Novacap – nº 88/2022 – 30%

De acordo com a conclusão do DESPACHO SINGULAR Nº 218/2024 – GCAM (147258155 página 37 e 38):

71. Em face da presunção relativa de inexequibilidade, este Corpo Técnico entende que as licitantes devem ter a oportunidade de apresentar as documentações que demonstrem a exequibilidade de suas propostas. Para isso, a **comprovação deve ser lastreada em elementos técnicos**, não sendo suficientes mera auto declaração de exequibilidade.

b) proceda, de forma individual e pormenorizada, à **análise das planilhas de formação de custos unitários das empresas participantes que apresentarem descontos superiores a 25%**, de forma a aferir a razoabilidade dos quantitativos e a compatibilidade dos custos unitários; (Grifo nosso)

Primeiramente, infere-se do supracitado que a documentação comprobatória a ser fornecida para análise deveria ser "LASTREADA EM ELEMENTOS TÉCNICOS" a exemplo de planilhas de formação de custos com composição unitária analítica, no entanto a empresa P H M ofertou como comprovação apenas alguns (5) contratos, que ela executa ou executou, para fins de justificar a exequibilidade, porém os referidos contratos não se revelaram capazes de comprovar que a empresa tem capacidade para execução mínima ou pelo menos compatível, por exemplo, com a quantidade de unidades escolares que compõem o Lote 15 (SÃO SEBASTIÃO E JARDIM BOTÂNICO - RA XIV E XXVII/28 escolas).

Nesse sentido, a experiência passada ou ainda em andamento, embora relevante em alguns casos, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade de atender um contrato novo, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte do contrato, na quantidade de imóveis a ser atendida ou nos custos de insumos e mão-de-obra.

Contratos pretéritos ou apenas similares não são suficientes para comprovar, por si só, a exequibilidade dos descontos propostos.

De acordo com a conclusão do DESPACHO SINGULAR Nº 218/2024 – GCAM (147258155 página 37 e 38):

71. Em face da presunção relativa de inexequibilidade, este Corpo Técnico entende que as licitantes devem ter a oportunidade de apresentar as documentações que demonstrem a exequibilidade de suas propostas. Para isso, a **comprovação deve ser lastreada em elementos técnicos**, não sendo suficientes mera auto declaração de exequibilidade.

b) proceda, de forma individual e pormenorizada, à **análise das planilhas de formação de custos unitários das empresas participantes que apresentarem descontos superiores a 25%**, de forma a aferir a razoabilidade dos quantitativos e a compatibilidade dos custos unitários; (Grifo nosso)

O TCU, em decisões como o Acórdão nº 2.001/2012 - Plenário, ressalta que é imprescindível avaliar a situação financeira atual da empresa, incluindo sua capacidade de endividamento, estrutura de capital, e fluxos de caixa. Além disso, o artigo 64 da Lei nº 14.133/2021 exige a verificação da qualificação econômico-financeira das empresas licitantes, o que inclui não apenas a análise de projetos passados, mas a avaliação do cumprimento de obrigações fiscais, trabalhistas e de outros compromissos financeiros.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e a singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços é extremamente complexa. A título de exemplo, vamos considerar O CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – SESC-AR/DF 8125/2024, fornecido como prova de exequibilidade pela PHM, com percentual de desconto de 33,80%, prevê como local de execução, cinco unidades do SESC localizadas dentro do Distrito Federal, no entanto para o contrato de manutenção junto à Secretaria de Educação a empresa enviou documentação para comprovação de execução de serviços em 28 Unidades Escolares referentes, apenas, ao LOTE 15, caso houvesse o acionamento simultâneo dos serviços de manutenção, apenas para este lote, a empresa necessitaria da disponibilidade integral de 28 equipes composta de multiprofissionais (haja visto que não há como prever qual tipo de serviço a ser executado). Ou seja, a prestação dos serviços para o contrato da Secretaria de Educação demanda um aporte de recursos humanos e materiais muito maior do que o necessário para a execução dos contratos apresentados na proposta, por esse motivo, alegações de experiências passadas não necessariamente são compatíveis com a dinâmica dos contratos de manutenção desta Pasta e não são capazes de comprovar a capacidade da empresa de executar o objeto aqui tratado e, bem assim, a exequibilidade de sua proposta.

Lote 16 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
16	ITAPOÃ E PARANOÁ	2ª	CIVIL ENGENHARIA LTDA	27,11%	149554764	1) Planilha de composição unitária com apresentação de descontos não lineares; 2) Alteração do valor de mão de obra; 3) Decréscimo do BDI; 4) Custos de oportunidade; 5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias;

Análise Lote 16

2º Classificado) CIVIL ENGENHARIA LTDA (27,11%) - Lote 16

A empresa apresentou, na primeira parte do documento (pág. 4 até 29), mera reprodução da planilha sintética fornecida pela Secretaria com valor global para o lote, acrescida de uma linha contendo o desconto de 25% e um BDI de 16,86%.

Apresentou, ainda, planilha de Custos de Composições Comparativas onde verifica-se sensíveis alterações no custo de mão de obra.

1) Sobre descontos não lineares: A planilha de composição apresentada pela empresa é a mesma para todos os lotes, da análise da planilha "Custos de Composições - Comparativas" (pág. 234), identificamos que a empresa **optou por não aplicar o desconto de 27,11% de forma linear sobre os itens discriminados.**

Nesse ponto, o Edital de Licitação assim se reporta:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação.**

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um desconto linear sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)**


Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto. O desconto ofertado pela empresa deve ser aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo reduzido e descontos unitários baixos para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou maior.

Nesse contexto, com base nas regras previamente determinadas no Edital, esta área técnica não levará em consideração, para fins de comprovação de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da exequibilidade do desconto com base nas regras previamente delineadas.

2) Alteração do BDI: No tocante à estimativa dos componentes do BDI, explanamos que o índice fornecido pela Secretaria foi obtido por meio de cálculos que levam em conta as características do contrato, as especificidades do serviço e da tributação incidente. Na formação do BDI, foi considerado o percentual de 7,40% de lucro, e o restante são custos e obrigações fixas que, compulsoriamente, deverão ser cumpridos pelas contratadas, ou seja, no BDI fornecido pela SEEDF utiliza-se 6,71%, para as despesas indiretas e 4,65% para despesas relacionadas com os tributos, tais valores são custos fixos, que deverão ser cumpridos obrigatoriamente pela empresa, portando, não podem ser alterados.

O Acórdão nº 2.622/2013 - TCU alerta que qualquer margem de lucro reduzida ou redução de custos deve ser justificada detalhadamente, o que não foi feito de maneira adequada pela CIVIL. A empresa apenas cita a redução de lucro sem apresentar nenhum cálculo ou explanação que comprove que essa subtração é exequível.

3) Alteração de mão de obra: A empresa apresentou Planilha em que afirma pagar **R\$ 17,36 de mão de obra para Pedreiro e R\$ 14,20 para Servente**, afirma ainda que tais valores são baseados em Acordo Coletivo Maio/2024.

CUSTOS DE COMPOSIÇÕES - COMPARATIVAS											
											
CODIGO	ITEM	DESCRIÇÃO ITEM	UNID	COEFICIENTE	PREÇO UNITARIO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	PREÇO C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	% DIFERENÇA DESCONTO
PREÇO LICITADO SEDF							PREÇO CIVIL ENGENHARIA			ORIGEM	
95241		LASTRO DE CONCRETO MAGRO, APLICADO EM PISOS, LAJES SOBRE SOLO OU RADIERS, ESPESSURA DE 5 CM. AF. 07/2016	M2				37,89			28,55	-24,65%
95241	88309	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,2718000	29,53	8,02		17,36	4,71		PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS
95241	88316	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,0741000	21,91	1,62		14,20	1,05		PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS

A empresa justifica argumentado que esses são os valores de mão de obra praticados de acordo com "ACORDO COLETIVO MAIO DE 2024 + ENCARGOS SOCIAIS", tal alegação não procede, vejamos:

No que tange aos salários dos trabalhadores da construção civil, segue abaixo tabela de pisos salariais **mínimos, sem considerar os encargos complementares**, referentes a Maio de 2024, conforme TERMO ADITIVO A CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO 2024/2025 (150836453):

SALÁRIOS, REAJUSTES E PAGAMENTO PISO SALARIAL

CLÁUSULA TERCEIRA - PISO SALARIAL

A partir de 1º de maio de 2024, os empregadores praticarão os seguintes pisos salariais mínimos, para as categorias abaixo listadas.

CATEGORIA	1º MAIO DE 2024			
	MENSAL	SALÁRIO	EXTRA	EXTRA
	(220 HORAS)	HORA	50%	100%
1 - AJUDANTE / SERVENTE	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
2 - GUARDIÃO DE OBR.A / VIGIA	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
3 - MEIO-OFICIAL	R\$ 1.639,00	7,45	11,18	14,90
4 - OFICIAL	R\$ 2.285,80	10,39	15,59	20,78

São consideradas, categoria de profissional OFICIAL, as seguintes funções: armador, azulejista, bombeiro hidráulico, carpinteiro, eletricista, estucador, gesso, impermeabilizador, ladrilheiro, lustrador, marceneiro, montador, motorista, operador de máquinas pesadas, pastilheiro, **pedreiro**, pintor, poceiro; profissionais (oficiais) de ar condicionado e refrigeração, serralheiro, sinalizador, soldador, sondador e vidraceiro.

Cabe ressaltar que os encargos sociais incidentes correspondem a 110,69% (encargos sociais SINAPI 12/2022 - 150456313), ou seja:

PEDREIRO: R\$ 10,39 (valor mínimo para Pedreiro, conforme termo aditivo a convenção coletiva de trabalho) + **110,69% = R\$ 21,89** (valor mínimo a ser pago)

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 17,36 apresentado pela empresa

A mesma regra se aplica para o **SERVENTE: R\$ 6,87** (valor mínimo para servente) + **110,69% = R\$14,47** (valor mínimo a ser pago)

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 14,20 apresentado pela empresa

A redução dos custos com mão de obra, especialmente quando envolve a subestimação dos valores mínimos estabelecidos pelas convenções coletivas e a legislação trabalhista, é uma prática que compromete a exequibilidade e a conformidade legal da proposta.

4) Custos de oportunidade: A CIVIL ENGENHARIA LTDA. apresentou o seguinte argumento (pág. 58):

Apresentamos em anexo, evidências da existência de custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta...

A empresa alega apresentar evidências de custo de oportunidade, mencionando que possui ativos que justificam o desconto ofertado, no entanto, a demonstração desses ativos deveria ser feita com base na apresentação de documentação técnica que atestasse o informado de forma a comprovar a capacidade de absorção desses custos de oportunidade ao longo da vigência de um contrato de longo prazo. Poderia ser utilizado, por exemplo, **inventário de estoques ou notas fiscais em nome da empresa** para comprovação da posse dos insumos ou equipamentos; mas, foram apresentadas apenas fotos digitais juntadas à proposta de preços. Não foram concedidos dados referentes às quantidades disponíveis, nem feita a correlação desses itens com os orçados pela Secretaria de Educação.

A alegação de custo de oportunidade da referida empresa não contém aporte documental técnico suficiente para fundamentar sua viabilidade.

Desse modo, embora a jurisprudência determine que a Administração conceda à licitante a oportunidade de demonstrar exequibilidade por meio dos custos de oportunidade, tal demonstração deve ser detalhada, proba e coerente com as regras editalícias. Contudo, da apurada análise da proposta acostada aos autos, observa-se que as justificativas dadas foram embasadas em meros argumentos subjetivos que não atendem aos critérios de objetividade requeridos no certame. As fotos fornecidas pela empresa, carecem de comprovação da realização de inventário ou outro mecanismo juridicamente aceito. Não foi observado nenhum aspecto formal da comprovação dos custos de oportunidade (assinatura do responsável, nota fiscal dos materiais em nome da empresa, inventário de estoque, entre outros). Nesse sentido, esta área técnica entende que não houve demonstração de evidências de exequibilidade baseada em custos de oportunidade.

5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias diversas: Preliminarmente, vale ressaltar que os contratos apresentados pela CIVIL para comprovação de exequibilidade foram executados por outras empresas, não foi fornecido NENHUM contrato executado pela própria empresa CIVIL, dito isso, experiências pretéritas não podem ser consideradas isoladamente para atestar exequibilidade, ainda mais quando são utilizados contratos aleatórios executados por outros. A empresa tenta comprovar a capacidade própria por meio de documentos de terceiros.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços de manutenção predial da SEEDF é extremamente complexa e específica. Por exemplo:

O CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – SESC-AR/DF 8125/2024, fornecido como prova de exequibilidade pela CIVIL, com percentual de desconto de 33,80%, prevê como local de execução, para os lotes 3 e 4, **cinco unidades** do SESC localizadas dentro do Distrito Federal, cabe ponderar que para o contrato de manutenção junto à Secretaria de Educação a empresa enviou documentação para comprovação de execução de serviços em 31 Unidades Escolares referentes, apenas, ao LOTE 16.

É clara a demonstração da diferença entre os objetos em análise, a empresa, caso desejasse se valer de contratos de outros para a comprovação de exequibilidade de sua proposta, deveria ter apresentado uma análise detalhada qualitativa e quantitativa que atestasse a paridade entre os mesmos, considerando os valores, o número de unidades a serem atendidas, o cenário atual do mercado e todos os fatores que poderiam impactar a execução. A mera citação de contratos alheios não é critério válido para a análise de exequibilidade.

6) Link de acesso aos vídeos de histórico de mão de obra: ([LINK](#)) A empresa apresentou vídeos de alguns profissionais como critério de demonstração da sua viabilidade de execução.

Primeiramente, esclarece-se que a produtividade dos profissionais inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*". Para demonstrar a produtividade de seus profissionais, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado planejamento que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" (CBIC, 2017).

Os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando etapas importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e a organização da área de trabalho, elementos essenciais para uma melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa CIVIL **não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI).**

Nesse sentido, de acordo com o discorrido acima e fundamentado por razões de ordem eminentemente técnica, esta especializada entende que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 27,11%. As documentações não se revelaram capazes de comprovar a execução do Contrato de Manutenção.

Lote 17 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
17	PLANALTINA RURAL	2ª	CIVIL ENGENHARIA LTDA	27,12%	149554979	1) Planilha de composição unitária com apresentação de descontos não lineares; 2) Alteração do valor de mão de obra; 3) Decréscimo do BDI; 4) Custos de oportunidade; 5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias; 6) Link de acesso aos vídeos de histórico de mão de obra.

Análise Lote 17

2ª Classificado) CIVIL ENGENHARIA LTDA (27,12%) - Lote 17

A empresa apresentou, na primeira parte do documento (pág. 3 até 29), mera reprodução da planilha sintética fornecida pela Secretaria com valor global para o lote, acrescida de uma linha contendo o desconto de 25% e um BDI de 16,86%.

Apresentou, ainda, planilha de Custos de Composições Comparativas onde verifica-se sensíveis alterações no custo de mão de obra.

1) Sobre descontos não lineares: A planilha de composição apresentada pela empresa é a mesma para todos os lotes, da análise da planilha "Custos de Composições - Comparativas", identificamos que a empresa **optou por não aplicar o desconto de 27,12% de forma linear sobre os itens discriminados.**

Nesse ponto, o Edital de Licitação assim se reporta:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação.**

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um desconto linear sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), **que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação. (Grifo nosso)**


Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto. O desconto ofertado pela empresa deve ser aplicado universalmente a todos os itens. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo reduzido e descontos unitários baixos para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou maior.

Nesse contexto, com base nas regras previamente determinadas no Edital, esta área técnica não levará em consideração, para fins de comprovação de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares, tais planilhas apresentam falhas que comprometem o exame adequado da exequibilidade do desconto com base nas regras previamente delineadas.

2) Alteração do BDI: No tocante à estimativa dos componentes do BDI, explanamos que o índice fornecido pela Secretaria foi obtido por meio de cálculos que levam em conta as características do contrato, as especificidades do serviço e da tributação incidente. Na formação do BDI, foi considerado o percentual de 7,40% de lucro, e o restante são custos e obrigações fixas que, compulsoriamente, deverão ser cumpridos pelas contratadas, ou seja, no BDI fornecido pela SEEDF utiliza-se 6,71%, para as despesas indiretas e 4,65% para despesas relacionadas com os tributos, tais valores são custos fixos, que deverão ser cumpridos obrigatoriamente pela empresa, portando, não podem ser alterados.

O Acórdão nº 2.622/2013 - TCU alerta que qualquer margem de lucro reduzida ou redução de custos deve ser justificada detalhadamente, o que não foi feito de maneira adequada pela CIVIL. A empresa apenas cita a redução de lucro sem apresentar nenhum cálculo ou explanação que comprove que essa subtração é exequível.

3) Alteração de mão de obra: A empresa apresentou Planilha em que afirma pagar **R\$ 17,36 de mão de obra para Pedreiro** e **R\$ 14,20 para Servente**, afirma ainda que tais valores são baseados em Acordo Coletivo Maio/2024.

CUSTOS DE COMPOSIÇÕES - COMPARATIVAS											
											
CODIGO	ITEM	DESCRIÇÃO ITEM	UNID	COEFICIENTE	PREÇO UNITARIO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	PREÇO C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	CUSTO TOTAL C/DESCONTO	% DIFERENÇA DESCONTO
PREÇO LICITADO SEDF							PREÇO CIVIL ENGENHARIA				ORIGEM
95241		LASTRO DE CONCRETO MAGRO, APLICADO EM PISOS, LAJES SOBRE SOLO OU RADIERS, ESPESSURA DE 5 CM. AF. 07/2016	M2				37,89			28,55	-24,65%
95241	88309	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,2718000	29,53	8,02		17,36	4,71		PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS
95241	88316	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	H	0,0741000	21,91	1,62		14,20	1,05		PREÇO ACORDO COLETIVO MAIO 2024 + ENCARGOS SOCIAIS

A empresa justifica argumentado que esses são os valores de mão de obra praticados de acordo com "ACORDO COLETIVO MAIO DE 2024 + ENCARGOS SOCIAIS", tal alegação não procede, vejamos:

No que tange aos salários dos trabalhadores da construção civil, segue abaixo tabela de pisos salariais **mínimos, sem considerar os encargos complementares**, referentes a Maio de 2024, conforme TERMO ADITIVO A CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO 2024/2025 (150836453):

SALÁRIOS, REAJUSTES E PAGAMENTO PISO SALARIAL

CLÁUSULA TERCEIRA - PISO SALARIAL

A partir de 1º de maio de 2024, os empregadores praticarão os seguintes pisos salariais mínimos, para as categorias abaixo listadas.

CATEGORIA	1º MAIO DE 2024			
	MENSAL	SALÁRIO HORA	EXTRA	EXTRA
	(220 HORAS)		50%	100%
1 - AJUDANTE / SERVENTE	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
2 - GUARDIÃO DE OBR.A / VIGIA	R\$ 1.511,40	6,87	10,31	13,74
3 - MEIO-OFICIAL	R\$ 1.639,00	7,45	11,18	14,90
4 - OFICIAL	R\$ 2.285,80	10,39	15,59	20,78

São consideradas, categoria de profissional OFICIAL, as seguintes funções: armador, azulejista, bombeiro hidráulico, carpinteiro, eletricista, estucador, gesso, impermeabilizador, ladrilheiro, lustrador, marceneiro, montador, motorista, operador de máquinas pesadas, pastilheiro, **pedreiro**, pintor, poceiro; profissionais (oficiais) de ar condicionado e refrigeração, serralheiro, sinalizador, soldador, sondador e vidraceiro.

Cabe ressaltar que os encargos sociais incidentes correspondem a 110,69% (encargos sociais SINAPI 12/2022 - 150456313), ou seja:

PEDREIRO: R\$ 10,39 (valor mínimo para Pedreiro, conforme termo aditivo a convenção coletiva de trabalho) + **110,69% = R\$ 21,89** (valor mínimo a ser pago)

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 17,36 apresentado pela empresa

A mesma regra se aplica para o **SERVENTE: R\$ 6,87** (valor mínimo para servente) + **110,69% = R\$14,47** (valor mínimo a ser pago)

Não justificando, portanto, o valor de R\$ 14,20 apresentado pela empresa

A redução dos custos com mão de obra, especialmente quando envolve a subestimação dos valores mínimos estabelecidos pelas convenções coletivas e a legislação trabalhista, é uma prática que compromete a exequibilidade e a conformidade legal da proposta.

4) Custos de oportunidade: A CIVIL ENGENHARIA LTDA. apresentou o seguinte argumento (pág. 58):

*Apresentamos em anexo, **evidências** da existência de custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta...*

A empresa alega apresentar evidências de custo de oportunidade, mencionando que possui ativos que justificam o desconto ofertado, no entanto, a demonstração desses ativos deveria ser feita com base na apresentação de documentação técnica que atestasse o informado de forma a comprovar a capacidade de absorção desses custos de oportunidade ao longo da vigência de um contrato de longo prazo. Poderia ser utilizado, por exemplo, **inventário de estoques ou notas fiscais em nome da empresa** para comprovação da posse dos insumos ou equipamentos; mas, foram apresentadas apenas fotos digitais juntadas à proposta de preços. Não foram concedidos dados referentes às quantidades disponíveis, nem feita a correlação desses itens com os orçados pela Secretaria de Educação.

A alegação de custo de oportunidade da referida empresa não contém aporte documental técnico suficiente para fundamentar sua viabilidade.

Desse modo, embora a jurisprudência determine que a Administração conceda à licitante a oportunidade de demonstrar exequibilidade por meio dos custos de oportunidade, tal demonstração deve ser detalhada, proba e coerente com as regras editalícias. Contudo, da apurada análise da proposta acostada aos autos, observa-se que as justificativas dadas foram embasadas em meros argumentos subjetivos que não atendem aos critérios de objetividade requeridos no certame. As fotos fornecidas pela empresa, carecem de comprovação da realização de inventário ou outro mecanismo juridicamente aceito. Não foi observado nenhum aspecto formal da comprovação dos custos de oportunidade (assinatura do responsável, nota fiscal dos materiais em nome da empresa, inventário de estoque, entre outros). Nesse sentido, esta área técnica entende que não houve demonstração de evidências de exequibilidade baseada em custos de oportunidade.

5) Contratos de outras empresas com órgãos e secretarias diversas: Preliminarmente, vale ressaltar que os contratos apresentados pela CIVIL para comprovação de exequibilidade foram executados por outras empresas, não foi fornecido NENHUM contrato executado pela própria empresa CIVIL, dito isso, experiências pretéritas não podem ser consideradas isoladamente para atestar exequibilidade, ainda mais quando são utilizados contratos aleatórios executados por outros. A empresa tenta comprovar a capacidade própria por meio de documentos de terceiros.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços de manutenção predial da SEEDF é extremamente complexa e específica. Por exemplo:

O CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – SESC-AR/DF 8125/2024, fornecido como prova de exequibilidade pela CIVIL, com percentual de desconto de 33,80%, prevê como local de execução, para os lotes 3 e 4, **cinco unidades** do SESC localizadas dentro do Distrito Federal, cabe ponderar que para o contrato de manutenção junto à Secretaria de Educação a empresa enviou documentação para comprovação de execução de serviços em 25 Unidades Escolares referentes, apenas, ao LOTE 17.

É clara a demonstração da diferença entre os objetos em análise, a empresa, caso desejasse se valer de contratos de outros para a comprovação de exequibilidade de sua proposta, deveria ter apresentado uma análise detalhada qualitativa e quantitativa que atestasse a paridade entre os mesmos, considerando os valores, o número de unidades a serem atendidas, o cenário atual do mercado e todos os fatores que poderiam impactar a execução. A mera citação de contratos alheios não é critério válido para a análise de exequibilidade.

6) Link de acesso aos vídeos de histórico de mão de obra: A empresa apresentou vídeos de alguns profissionais como critério de demonstração da sua viabilidade de execução.

Primeiramente, esclarece-se que a produtividade dos profissionais inclui "tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "a tendência de desempenho do serviço". Para demonstrar a produtividade de seus profissionais, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "um adequado planejamento que minimize gargalos e ineficiências previsíveis" considerando valores "melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros"(CBIC, 2017).

Os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando etapas importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e a organização da área de trabalho, elementos essenciais para uma melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa CIVIL não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI).

Nesse sentido, de acordo com o discorrido acima e fundamentado por razões de ordem eminentemente técnica, esta especializada entende que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 27,12%. As documentações não se revelaram capazes de comprovar a execução do Contrato de Manutenção.

Lote 18 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
18	CRUZEIRO, SUDOESTE E LAGO SUL	2ª	ENGEMIL - ENG. EMPR. MANUT. E INST. LTDA	30,00%	149555091	1) Declaração de Exequibilidade

Análise Lote 18

2º Classificado) ENGEMIL - ENG. EMPR. MANUT. E INST. LTDA (30,00%) - Lote 18

Da análise minuciosa da documentação apresentada, no que se refere a síntese dos argumentos abordados no quadro acima, anuncia a empresa:

Primeiramente, destacamos que a ENGEMIL é uma empresa consolidada no mercado, com vasta expertise na construção civil, atuando no Centro-Oeste e em diversos outros estados do Brasil.

*Os **preços apresentados** em nossa proposta estão alinhados com aqueles praticados em contratos vigentes e recentemente finalizados pela ENGEMIL, refletindo nosso conhecimento aprofundado das demandas de materiais, equipamentos, mão de obra e seus respectivos coeficientes de produtividade.*

*Os **coeficientes de mão de obra** aplicados em nossa proposta foram meticulosamente estabelecidos com base em nossa experiência acumulada ao longo dos anos, refletindo a realidade da aplicação dos serviços em termos práticos. Os insumos relacionados aos equipamentos necessários para a execução dos serviços, como ferramentas manuais, elétricas e locações, entre outros, são calculados a partir de coeficientes que a ENGEMIL aplica uniformemente em todos os contratos. Esses coeficientes refletem o uso parcial e concomitante de equipamentos em diversas tarefas e contratos, garantindo a alocação eficiente dos recursos. **(Grifo nosso)***

Embora a empresa cite na sua proposta de exequibilidade "**Os preços apresentados**" e "**Os coeficientes de mão de obra aplicados**", não foram localizados, em NENHUMA das propostas enviadas pela empresa, documentação hábil para tal comprovação.

A empresa anexou a sua proposta os seguintes documentos:

DECLARAÇÃO de compromisso para a mitigação das mudanças climáticas e a promoção do desenvolvimento sustentável;
 POLÍTICA de recrutamento, seleção e contratação de pessoal da ENGEMIL;
 POLÍTICA de conflito de interesses da ENGEMIL;
 POLÍTICA de presentes, brindes e hospitalidade da ENGEMIL;
 POLÍTICA de recebimento e tratamento de denúncias da ENGEMIL;
 ATA do Comitê de Ética e conduta do exercício de 2024;
 DECLARAÇÃO de equidade entre mulheres e homens;
 RELATÓRIO de monitoramento das atividades relacionadas ao programa de integridade exercício de 2023;
 CÓDIGO DE ÉTICA e Conduta da ENGEMIL;
 POLÍTICA de Medidas Disciplinares da ENGEMIL;
 POLÍTICA de relacionamento com os Agentes Públicos;
 POLÍTICA de Registros e Controles Contábeis da ENGEMIL

A documentação comprobatória a ser fornecida pelas empresas deveria ser "LASTREADA EM ELEMENTOS TÉCNICOS" (DESPACHO SINGULAR Nº 218/2024 – GCAM (147258155 página 35), com o objetivo de verificar se a empresa possui condições de executar o contrato com base no desconto ofertado.

Nesse sentido, esta área técnica entende que **não** houve demonstração de evidências de exequibilidade, visto que a empresa ENGEMIL, baseou sua proposta em meras argumentações, **não** apresentando documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Lote 19 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
19	SOBRADINHO II	2ª	PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	29,99%	149555375	1) CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização que garante o bom andamento dos serviços 2) Composição de preços de serviços da tabela SINAPI/agosto 2023; 3) Cotações; 4) Filmagem de execução de serviços; 5) Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024.

Análise Lote 19

2º Classificado) PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA (29,99%) - Lote 19

Ao analisar as propostas apresentadas pela **PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA**, observa-se que a empresa repete os mesmos argumentos e pressupostos para outros lotes aos quais intenta sagrar-se vencedora, razão porquê a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados, em atenção ao princípio da inteligência processual.

A seguir, passa-se à análise da documentação apresentada pela empresa PRO-HAB CONSTRUÇÕES LTDA para o Lote 19, conforme especificado na proposta da empresa.

Da análise minuciosa da documentação da PRO-HAB, no que se refere a síntese do documento abordado no quadro acima tem-se:

Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.

Resposta ao argumento 2 e 3 (Composição de preços + Cotações): A empresa apresentou diversas composições unitárias analíticas com valores inferiores aos elaborados com referencia SINAPI, seguidas de orçamentos e Notas Fiscais comprobatórias, alegando que os valores obtidos são em média 35% inferiores e comprovam a exequibilidade da proposta; Entretanto, **constata-se que para a obtenção do desconto proposto pela PRO-HAB ocorreu a alteração substancial da produtividade de seus trabalhadores**, tal alteração não leva em conta a especificidade do contrato de manutenção que conta com imóveis localizados em diferentes pontos do Distrito Federal e, ainda que, a realização dos serviços está, geralmente condicionada aos horários específicos de funcionamento de cada unidade escolar, o que, certamente, implica em custos adicionais com mão de obra.

Ainda sobre o tema, a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*", a alteração dos índices de produtividade para fins de análise de exequibilidade da proposta não será considerada, pois os valores contidos na base SINAPI são fundamentados em estudos e cálculos robustos aprimorados ano a ano.

Da análise da proposta, constata-se que a empresa não demonstrou na documentação anexada provas da realização de estudos com parâmetros paralelos ao SINAPI, à vista disso, tais alterações não serão consideradas, pois, essa especializada entende que ausente provas de estudos em contrário a produtividade fornecida pelo SINAPI deve ser preservada na composição unitária fornecida pela empresa.

A planilha orçamentária de composição unitária fornecida pela empresa (pág. 68) possui alteração de coeficientes de horas, por exemplo, o coeficiente usado na Planilha fornecida pela SEEDF (SINAPI) para PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES é de 1,600 h, porém no cálculo apresentado pela empresa o coeficiente utilizado foi de 0,3300 h. O mesmo ocorre com SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES em que o coeficiente fornecido pela SEEDF (SINAPI) é de 1,700 h, porém a empresa apresenta um valor inferior, de 0,3300.

Tal alteração não será considerada para fins de exequibilidade de proposta. Os coeficientes fornecidos com base no SINAPI devem, obrigatoriamente, serem preservados, pois decorrem de extenso estudo conduzido pela equipe do SINAPI (CAIXA e IBGE) nos canteiros de obras, conforme detalhado na 9ª edição do livro SINAPI Metodologias e Conceitos.

Composição Auxiliar	88309	SINAPI	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,6000000	29,53	47,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"	0,3300000	29,53	9,74
Composição Auxiliar	88316	SINAPI	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,7000000	21,91	37,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"	0,3300000	21,91	7,23

O Cálculo do BDI fornecido pela empresa como executado pela Secretaria está com as porcentagem dos itens incidentes divergentes do fornecido nos autos processuais, o BDI correto relacionado a proposta condiz com o contido no documento, anexo ao processo, id. 135604273 conforme imagem abaixo:

INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01/2020

Com a finalidade de regulamentar os procedimentos na elaboração das planilhas orçamentárias das obras/serviços realizados por esta Secretaria de Estado de Educação, a partir da presente data até disposição em contrário, fica estabelecido que o valor do Benefício e Despesas Indiretas - BDI referencial **NÃO DESONERADO**, será igual a **20,26%** do total geral dos custos e despesas, conforme discriminado abaixo;

A) Itens Incidentes sobre o custo orçado: Despesas Indiretas

a ₁ Administração Central	4,00%
a ₂ Seguros	0,31%
a ₃ Garantias	0,31%
a ₄ Riscos	1,04%
a ₅ Despesas Financeiras	1,05%
SUBTOTAL A	6,71%

B) Itens incidentes sobre o faturamento: Tributos

b ₁ PIS - Programas de Integração Social	0,65%
b ₂ CONFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social	3,00%
b ₃ ISS - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza	1,00%
b ₄ CPRB - Contribuição Previdenciária	0,00%
SUBTOTAL B	4,65%

C) Lucro Final: Bonificação

c ₁ LUCRO	7,40%
SUBTOTAL C	7,40%

FÓRMULA DE CÁLCULO:

$$BDI = \frac{(1 + (AC + R + S + G))(1 + DF)(1 + L)}{(1 - T)} - 1$$

Legenda

AC = Taxa representativa do rateio da administração central - a₁

S = Taxa representativa de Seguros - a₂

G = Taxa representativa de ônus das Garantias exigidas em Edital - a₃

R = Taxa correspondente aos riscos e imprevistos - a₄

DF = Taxa representativa das despesas financeiras - a₅

T = Somatório das Taxas representativas dos Tributos (PIS/PASEP, COFINS, CPRB e ISS) - B

L = Taxa representativa do Lucro Bruto desejado ou arbitrado - C

$$BDI = \frac{(1 + (4\% + 1,04\% + 0,31\% + 0,31\%))(1 + 1,05\%)(1 + 7,4\%)}{(1 - 4,65\%)} - 1$$

$$BDI = \frac{1,1467}{0,9535} - 1$$

$$BDI = 1,2026 - 1$$

$$BDI = 0,2026 * 100$$

$$\mathbf{BDI = 20,26\%}$$

Consideramos importante registrar que da análise detalhada das planilhas fornecidas pela empresa, observou-se que os descontos praticados não respeitam o critério de linearidade exigido pelo Edital.

Para demonstrar tal variação tem-se que os descontos empregados pela empresa variam de 19,95% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 91863 BANCO:SINAPI) até 77,01% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 74130/003 BANCO:SINAPI).

Sobre descontos lineares, determina o Edital:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre o **valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação**. (Grifo nosso)

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, , implica, também, e evidentemente, no menor preço global, quando tal desconto for aplicado **universalmente a todos os itens**. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo abaixado e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, esta área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares ou orçamentos que não considerem a margem de desconto oferecido pela empresa, tais documentos apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

Resposta ao argumento 4 (filmagem de execução de serviços que demonstram a capacidade da Empresa de diminuir os coeficiente de produtividade de mão de obra): A PRO-HAB apresentou diversos vídeos contendo etapas de serviços, tais como a execução de muro de alvenaria em tijolo cerâmico maciço, remoção de interruptor e retira de porta, objetivando demonstrar que a sua produção utiliza um período inferior ao considerado pela composição SINAPI.

Em primeiro lugar, esclarece-se que a produtividade inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço e sendo menos afetado pelas anormalidades diárias*". Dessa forma, os valores apresentados pelo SINAPI incorporam "*a perda de eficiência média decorrente de imprevistos na execução dos serviços na obra (eventos climáticos, problemas com a motivação da mão de obra, atrasos na entrega de material, quebra de equipamentos, etc.)*." (CBIC, 2017).

Para aumentar a produtividade, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" demonstrado que sua produtividade é "*melhor que a média do mercado apresentada no SINAPI*." (CBIC, 2017).

Esta claro que os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando fases importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e, no mínimo, a organização da área de trabalho, elementos essenciais para melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra e tão pouco diligenciados, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa PRO-HAB **não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI)**.

Resposta ao argumento 5 (Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024): Quanto aos argumentos apresentados relativos à reajuste anual, são infundados de razoabilidade e não merecem análise pormenorizada desta equipe técnica por envolverem especulação e rompimento de preceitos lógicos da matemática.

Além disso, o reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório, ou seja, o reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexequível na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

É salutar informar ainda que o argumento trazido pela empresa de que seu desconto real, ao considerar o fictício prognóstico da possível relação contratual, seria inferior a 22% não será objeto de ponderação, haja visto que se a intenção da empresa fosse oferecer desconto real abaixo de 25% deveria tê-lo feito em momento oportuno a despeito da oferta de 29,99% para o lote em análise, o que revela comportamento, no mínimo, tendencioso.

A proposta da empresa PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA apresenta diversas falhas em sua alegação de exequibilidade. Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 29,99%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a

complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos ofertados.

Lote 20 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
20	ÁGUAS CLARAS, ARNIQUEIRAS E VICENTE PIRES	2ª	ENGEMIL - ENG. EMPR. MANUT. E INST. LTDA	30,00%	149555750	1) Declaração de Exequibilidade

Análise Lote 20

2ª Classificada) ENGEMIL - ENG. EMPR. MANUT. E INST. LTDA (30,00%) - Lote 20

Da análise minuciosa da documentação apresentada, no que se refere a síntese dos argumentos abordados no quadro acima, anuncia a empresa:

Primeiramente, destacamos que a ENGEMIL é uma empresa consolidada no mercado, com vasta expertise na construção civil, atuando no Centro-Oeste e em diversos outros estados do Brasil.

Os preços apresentados em nossa proposta estão alinhados com aqueles praticados em contratos vigentes e recentemente finalizados pela ENGEMIL, refletindo nosso conhecimento aprofundado das demandas de materiais, equipamentos, mão de obra e seus respectivos coeficientes de produtividade.

Os coeficientes de mão de obra aplicados em nossa proposta foram meticulosamente estabelecidos com base em nossa experiência acumulada ao longo dos anos, refletindo a realidade da aplicação dos serviços em termos práticos. Os insumos relacionados aos equipamentos necessários para a execução dos serviços, como ferramentas manuais, elétricas e locações, entre outros, são calculados a partir de coeficientes que a ENGEMIL aplica uniformemente em todos os contratos. Esses coeficientes refletem o uso parcial e concomitante de equipamentos em diversas tarefas e contratos, garantindo a alocação eficiente dos recursos. (Grifo nosso)

Embora a empresa cite na sua proposta de exequibilidade "Os preços apresentados" e "Os coeficientes de mão de obra aplicados", não foram localizados, em NENHUMA das propostas enviadas pela empresa, documentação hábil para tal comprovação.

A empresa anexou a sua proposta os seguintes documentos:

DECLARAÇÃO de compromisso para a mitigação das mudanças climáticas e a promoção do desenvolvimento sustentável;

POLÍTICA de recrutamento, seleção e contratação de pessoal da ENGEMIL;

POLÍTICA de conflito de interesses da ENGEMIL;

POLÍTICA de presentes, brindes e hospitalidade da ENGEMIL;

POLÍTICA de recebimento e tratamento de denúncias da ENGEMIL;

ATA do Comitê de Ética e conduta do exercício de 2024;

DECLARAÇÃO de equidade entre mulheres e homens;

RELATÓRIO de monitoramento das atividades relacionadas ao programa de integridade exercício de 2023;

CÓDIGO DE ÉTICA e Conduta da ENGEMIL;

POLÍTICA de Medidas Disciplinares da ENGEMIL;

POLÍTICA de relacionamento com os Agentes Públicos;

POLÍTICA de Registros e Controles Contábeis da ENGEMIL

A documentação comprobatória a ser fornecida pelas empresas deveria ser "LASTREADA EM ELEMENTOS TÉCNICOS" (DESPACHO SINGULAR Nº 218/2024 – GCAM (147258155 página 35), com o objetivo de verificar se a empresa possui condições de executar o contrato com base no desconto ofertado.

Nesse sentido, esta área técnica entende que **não** houve demonstração de evidências de exequibilidade, visto que a empresa ENGEMIL, baseou sua proposta em meras argumentações, **não** apresentando documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Lote 21 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
21	LAGO NORTE E VARJÃO	2ª	PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	25,62%	149555892	1) CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização que garante o bom andamento dos serviços 2) Composição de preços de serviços da tabela SINAPI/agosto 2023; 3) Cotações; 4) Filmagem de execução de serviços; 5) Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024.

Análise Lote 21

2ª Classificada) PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA (25,62%) - Lote 21

Ao analisar as propostas apresentadas pela **PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA**, observa-se que a empresa repete os mesmos argumentos e pressupostos para outros lotes aos quais intenta sagrar-se vencedora, razão porquê a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados, em atenção ao princípio da inteligência processual.

A seguir, passa-se à análise da documentação apresentada pela empresa PRO-HAB CONSTRUÇÕES LTDA para o Lote 21, conforme especificado na proposta da empresa.

Da análise minuciosa da documentação da PRO-HAB, no que se refere a síntese do documento abordado no quadro acima tem-se:

Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.

Resposta ao argumento 2 e 3 (Composição de preços + Cotações): A empresa apresentou diversas composições unitárias analíticas com valores inferiores aos elaborados com referencia SINAPI, seguidas de orçamentos e Notas Fiscais comprobatórias, alegando que os valores obtidos são em média 35% inferiores e comprovam a exequibilidade da proposta; Entretanto, **constata-se que para a obtenção do desconto proposto pela PRO-HAB ocorreu a alteração substancial da produtividade de seus trabalhadores**, tal alteração não leva em conta a especificidade do contrato de manutenção que conta com imóveis localizados em diferentes pontos do Distrito Federal e, ainda que, a realização dos serviços está, geralmente condicionada aos horários específicos de funcionamento de cada unidade escolar, o que, certamente, implica em custos adicionais com mão de obra.

Ainda sobre o tema, a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*", a alteração dos índices de produtividade para fins de análise de exequibilidade da proposta não será considerada, pois os valores contidos na base SINAPI são fundamentados em estudos e cálculos robustos aprimorados ano a ano.

Da análise da proposta, constata-se que a empresa não demonstrou na documentação anexada provas da realização de estudos com parâmetros paralelos ao SINAPI, à vista disso, tais alterações não serão consideradas, pois, essa especializada entende que ausente provas de estudos em contrário a produtividade fornecida pelo SINAPI deve ser preservada na composição unitária fornecida pela empresa.

A planilha orçamentária de composição unitária fornecida pela empresa (pág. 56) possui alteração de coeficientes de horas, por exemplo, o coeficiente usado na Planilha fornecida pela SEEDF (SINAPI) para PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES é de 1,600 h, porém no cálculo apresentado pela empresa o coeficiente utilizado foi de 0,3300 h. O mesmo ocorre com SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES em que o coeficiente fornecido pela SEEDF (SINAPI) é de 1,700 h, porém a empresa apresenta um valor inferior, de 0,3300.

Tal alteração não será considerada para fins de exequibilidade de proposta. Os coeficientes fornecidos com base no SINAPI devem, obrigatoriamente, serem preservados, pois decorrem de extenso estudo conduzido pela equipe do SINAPI (CAIXA e IBGE) nos canteiros de obras, conforme detalhado na 9ª edição do livro SINAPI Metodologias e Conceitos.

Composição Auxiliar	88309	SINAPI	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,6000000	29,53	47,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"
Composição Auxiliar	88316	SINAPI	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,7000000	21,91	37,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"

0,3300000	29,53	9,74
0,3300000	21,91	7,23

O Cálculo do BDI fornecido pela empresa como executado pela Secretaria está com as porcentagem dos itens incidentes divergentes do fornecido nos autos processuais, o BDI correto relacionado a proposta condiz com o contido no documento, anexo ao processo, id. 135604273 conforme imagem abaixo:

INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01/2020

Com a finalidade de regulamentar os procedimentos na elaboração das planilhas orçamentárias das obras/serviços realizados por esta Secretaria de Estado de Educação, a partir da presente data até disposição em contrário, fica estabelecido que o valor do Benefício e Despesas Indiretas - BDI referencial **NÃO DESONERADO**, será igual a **20,26%** do total geral dos custos e despesas, conforme discriminado abaixo;

A) Itens Incidentes sobre o custo orçado: Despesas Indiretas

a ₁ . Administração Central	4,00%
a ₂ . Seguros	0,31%
a ₃ . Garantias	0,31%
a ₄ . Riscos	1,04%
a ₅ . Despesas Financeiras	1,05%
SUBTOTAL A	6,71%

B) Itens incidentes sobre o faturamento: Tributos

b ₁ . PIS - Programas de Integração Social	0,65%
b ₂ . CONFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social	3,00%
b ₃ . ISS - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza	1,00%
b ₄ . CPRB - Contribuição Previdenciária	0,00%
SUBTOTAL B	4,65%

C) Lucro Final: Bonificação

c ₁ . LUCRO	7,40%
SUBTOTAL C	7,40%

FÓRMULA DE CÁLCULO:

$$BDI = \frac{(1 + (AC + R + S + G))(1 + DF)(1 + L)}{(1 - T)} - 1$$

Legenda

AC = Taxa representativa do rateio da administração central - a₁

S = Taxa representativa de Seguros - a₂

G = Taxa representativa de ônus das Garantias exigidas em Edital - a₃

R = Taxa correspondente aos riscos e imprevistos - a₄

DF = Taxa representativa das despesas financeiras - a₅

T = Somatório das Taxas representativas dos Tributos (PIS/PASEP, COFINS, CPRB e ISS) - B

L = Taxa representativa do Lucro Bruto desejado ou arbitrado - C

$$BDI = \frac{(1 + (4\% + 1,04\% + 0,31\% + 0,31\%))(1 + 1,05\%)(1 + 7,4\%)}{(1 - 4,65\%)} - 1$$

$$BDI = \frac{1,1467}{0,9535} - 1$$

$$BDI = 1,2026 - 1$$

$$BDI = 0,2026 * 100$$

$$BDI = 20,26\%$$

Consideramos importante registrar que da análise detalhada das planilhas fornecidas pela empresa, observou-se que os descontos praticados não respeitam o critério de linearidade exigido pelo Edital.

Para demonstrar tal variação tem-se que os descontos empregados pela empresa variam de 19,95% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 91863 BANCO:SINAPI) até 77,01% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 74130/003 BANCO:SINAPI).

Sobre descontos lineares, determina o Edital:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre o **valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação**. (Grifo nosso)

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, , implica, também, e evidentemente, no menor preço global, quando tal desconto for aplicado **universalmente a todos os itens**. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo abaixado e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, esta área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares ou orçamentos que não considerem a margem de desconto oferecido pela empresa, tais documentos apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

Resposta ao argumento 4 (filmagem de execução de serviços que demonstram a capacidade da Empresa de diminuir os coeficiente de produtividade de mão de obra): A PRO-HAB apresentou diversos vídeos contendo etapas de serviços, tais como a execução de muro de alvenaria em tijolo cerâmico maciço, remoção de interruptor e retira de porta, objetivando demonstrar que a sua produção utiliza um período inferior ao considerado pela composição SINAPI.

Em primeiro lugar, esclarece-se que a produtividade inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço e sendo menos afetado pelas anormalidades diárias*". Dessa forma, os valores apresentados pelo SINAPI incorporam "*a perda de eficiência média decorrente de imprevistos na execução dos serviços na obra (eventos climáticos, problemas com a motivação da mão de obra, atrasos na entrega de material, quebra de equipamentos, etc.)*." (CBIC, 2017).

Para aumentar a produtividade, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" demonstrado que sua produtividade é "*melhor que a média do mercado apresentada no SINAPI*." (CBIC, 2017).

Esta claro que os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando fases importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e, no mínimo, a organização da área de trabalho, elementos essenciais para melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra e tão pouco diligenciados, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa PRO-HAB **não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI)**.

Resposta ao argumento 5 (Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024): Quanto aos argumentos apresentados relativos à reajuste anual, são infundados de razoabilidade e não merecem análise pormenorizada desta equipe técnica por envolverem especulação e rompimento de preceitos lógicos da matemática.

Além disso, o reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório, ou seja, o reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexequível na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

É salutar informar ainda que o argumento trazido pela empresa de que seu desconto real, ao considerar o fictício prognóstico da possível relação contratual, seria inferior a 17% não será objeto de ponderação, haja visto que se a intenção da empresa fosse oferecer desconto real abaixo de 25% deveria tê-lo feito em momento oportuno a despeito da oferta de 25,62% para o lote em análise, o que revela comportamento, no mínimo, tendencioso.

A proposta da empresa PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA apresenta diversas falhas em sua alegação de exequibilidade. Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 25,62%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a

complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos ofertados.

Lote 22 - 2º Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
22	FERCAL	2ª	PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	26,59%	149556064	1) CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização que garante o bom andamento dos serviços 2) Composição de preços de serviços da tabela SINAPI/agosto 2023; 3) Cotações; 4) Filmagem de execução de serviços; 5) Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024.

Análise Lote 22

2º Classificado) PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA (26,59%) - Lote 22

Ao analisar as propostas apresentadas pela **PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA**, observa-se que a empresa repete os mesmos argumentos e pressupostos para outros lotes aos quais intenta sagrar-se vencedora, razão porquê a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados, em atenção ao princípio da inteligência processual.

A seguir, passa-se à análise da documentação apresentada pela empresa PRO-HAB CONSTRUÇÕES LTDA para o lote 22, conforme especificado na proposta da empresa.

Da análise minuciosa da documentação da PRO-HAB, no que se refere a síntese do documento abordado no quadro acima tem-se:

Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.

Resposta ao argumento 2 e 3 (Composição de preços + Cotações): A empresa apresentou diversas composições unitárias analíticas com valores inferiores aos elaborados com referencia SINAPI, seguidas de orçamentos e Notas Fiscais comprobatórias, alegando que os valores obtidos são em média 35% inferiores e comprovam a exequibilidade da proposta; Entretanto, **constata-se que para a obtenção do desconto proposto pela PRO-HAB ocorreu a alteração substancial da produtividade de seus trabalhadores**, tal alteração não leva em conta a especificidade do contrato de manutenção que conta com imóveis localizados em diferentes pontos do Distrito Federal e, ainda que, a realização dos serviços está, geralmente condicionada aos horários específicos de funcionamento de cada unidade escolar, o que, certamente, implica em custos adicionais com mão de obra.

Ainda sobre o tema, a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço*", a alteração dos índices de produtividade para fins de análise de exequibilidade da proposta não será considerada, pois os valores contidos na base SINAPI são fundamentados em estudos e cálculos robustos aprimorados ano a ano.

Da análise da proposta, constata-se que a empresa não demonstrou na documentação anexada provas da realização de estudos com parâmetros paralelos ao SINAPI, à vista disso, tais alterações não serão consideradas, pois, essa especializada entende que ausente provas de estudos em contrário a produtividade fornecida pelo SINAPI deve ser preservada na composição unitária fornecida pela empresa.

A planilha orçamentária de composição unitária fornecida pela empresa (pág. 97) possui alteração de coeficientes de horas, por exemplo, o coeficiente usado na Planilha fornecida pela SEEDF (SINAPI) para PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES é de 1,600 h, porém no cálculo apresentado pela empresa o coeficiente utilizado foi de 0,3300 h. O mesmo ocorre com SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES em que o coeficiente fornecido pela SEEDF (SINAPI) é de 1,700 h, porém a empresa apresenta um valor inferior, de 0,3300.

Tal alteração não será considerada para fins de exequibilidade de proposta. Os coeficientes fornecidos com base no SINAPI devem, obrigatoriamente, serem preservados, pois decorrem de extenso estudo conduzido pela equipe do SINAPI (CAIXA e IBGE) nos canteiros de obras, conforme detalhado na 9ª edição do livro SINAPI Metodologias e Conceitos.

Composição Auxiliar	88309	SINAPI	PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,6000000	29,53	47,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"
Composição Auxiliar	88316	SINAPI	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	1,7000000	21,91	37,24	0,33	20 MINUTOS PARA EXECUÇÃO DE UM PEDREIRO E UM AJUDANTE, COMPROVADO PELO VIDEO ANEXADO "ALVENARIA"

0,3300000	29,53	9,74
0,3300000	21,91	7,23

O Cálculo do BDI fornecido pela empresa como executado pela Secretaria está com as porcentagem dos itens incidentes divergentes do fornecido nos autos processuais, o BDI correto relacionado a proposta condiz com o contido no documento, anexo ao processo, id. 135604273 conforme imagem abaixo:

INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 01/2020

Com a finalidade de regulamentar os procedimentos na elaboração das planilhas orçamentárias das obras/serviços realizados por esta Secretaria de Estado de Educação, a partir da presente data até disposição em contrário, fica estabelecido que o valor do Benefício e Despesas Indiretas - BDI referencial **NÃO DESONERADO**, será igual a **20,26%** do total geral dos custos e despesas, conforme discriminado abaixo;

A) Itens Incidentes sobre o custo orçado: Despesas Indiretas

a ₁ . Administração Central	4,00%
a ₂ . Seguros	0,31%
a ₃ . Garantias	0,31%
a ₄ . Riscos	1,04%
a ₅ . Despesas Financeiras	1,05%
SUBTOTAL A	6,71%

B) Itens incidentes sobre o faturamento: Tributos

b ₁ . PIS - Programas de Integração Social	0,65%
b ₂ . CONFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social	3,00%
b ₃ . ISS - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza	1,00%
b ₄ . CPRB - Contribuição Previdenciária	0,00%
SUBTOTAL B	4,65%

C) Lucro Final: Bonificação

c ₁ . LUCRO	7,40%
SUBTOTAL C	7,40%

FÓRMULA DE CÁLCULO:

$$BDI = \frac{(1 + (AC + R + S + G))(1 + DF)(1 + L)}{(1 - T)} - 1$$

Legenda

AC = Taxa representativa do rateio da administração central - a₁

S = Taxa representativa de Seguros - a₂

G = Taxa representativa de ônus das Garantias exigidas em Edital - a₃

R = Taxa correspondente aos riscos e imprevistos - a₄

DF = Taxa representativa das despesas financeiras - a₅

T = Somatório das Taxas representativas dos Tributos (PIS/PASEP, COFINS, CPRB e ISS) - B

L = Taxa representativa do Lucro Bruto desejado ou arbitrado - C

$$BDI = \frac{(1 + (4\% + 1,04\% + 0,31\% + 0,31\%))(1 + 1,05\%)(1 + 7,4\%)}{(1 - 4,65\%)} - 1$$

$$BDI = \frac{1,1467}{0,9535} - 1$$

$$BDI = 1,2026 - 1$$

$$BDI = 0,2026 * 100$$

$$\mathbf{BDI = 20,26\%}$$

Consideramos importante registrar que da análise detalhada das planilhas fornecidas pela empresa, observou-se que os descontos praticados não respeitam o critério de linearidade exigido pelo Edital.

Para demonstrar tal variação tem-se que os descontos empregados pela empresa variam de 19,95% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 91863 BANCO:SINAPI) até 77,01% (COMPOSIÇÃO CÓDIGO 74130/003 BANCO:SINAPI).

Sobre descontos lineares, determina o Edital:

item 5.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de 0,10 %, que será aplicado sobre o valor dos serviços/materiais elencados **na planilha orçamentária da licitação**.

item 5.1.11 Adotando-se esse procedimento, a Administração obterá um **desconto linear** sobre os preços constantes da planilha elaborada por esta Secretaria, cujos valores estão de acordo com os praticados no mercado;

item 12.4. Em caso de alteração do valor contratual em decorrência de acréscimo ou diminuição quantitativa de seu objeto, na forma permitida na Lei de Licitações, a Contratada **deverá manter o valor do desconto aplicado sobre os preços de referência da licitação**, nos termos da Decisão TCDF nº 2.344/2014.

item 28.1.5. O valor da "PROPOSTA/LANCE" (Maior Desconto por lote) em Sistema deverá ser em percentual de desconto de xxx% (xxx por cento), que será aplicado sobre o **valor dos serviços/materiais elencados na planilha orçamentária da licitação**. (Grifo nosso)

Considera-se desconto linear aquele que atribui a todos os itens que compõem a planilha orçamentária o mesmo desconto, , implica, também, e evidentemente, no menor preço global, quando tal desconto for aplicado **universalmente a todos os itens**. Tal exigência visa evitar o "jogo de planilha" que ocorre quando uma proposta orçamentária contém itens com descontos abaixo do preço de mercado em porcentagens diferentes, e ao final, no somatório da planilha se compensam, totalizam um valor global abaixo do valor de mercado, porém os descontos podem ser manipulados, atribuindo descontos unitários elevados para os itens que terão o seu quantitativo abaixado e descontos unitários menores para os itens ou serviços cujo quantitativo será alto ou aumentado. Nesse sentido, com base nas regras previamente determinadas, esta área técnica não levará em consideração, para fins de exequibilidade de propostas, planilhas orçamentárias com descontos não lineares ou orçamentos que não considerem a margem de desconto oferecido pela empresa, tais documentos apresentam falhas que comprometem o exame adequado da composição com base nas regras editalícias.

Resposta ao argumento 4 (filmagem de execução de serviços que demonstram a capacidade da Empresa de diminuir os coeficiente de produtividade de mão de obra): A PRO-HAB apresentou diversos vídeos contendo etapas de serviços, tais como a execução de muro de alvenaria em tijolo cerâmico maciço, remoção de interruptor e retira de porta, objetivando demonstrar que a sua produção utiliza um período inferior ao considerado pela composição SINAPI.

Em primeiro lugar, esclarece-se que a produtividade inclui "*tanto os tempos produtivos quanto os improdutivos*" e que a produtividade indicada pelo SINAPI representa "*a tendência de desempenho do serviço e sendo menos afetado pelas anormalidades diárias*". Dessa forma, os valores apresentados pelo SINAPI incorporam "*a perda de eficiência média decorrente de imprevistos na execução dos serviços na obra (eventos climáticos, problemas com a motivação da mão de obra, atrasos na entrega de material, quebra de equipamentos, etc.)*." (CBIC, 2017).

Para aumentar a produtividade, a empresa pode **apresentar estudos** que demonstrem "*um adequado que minimize gargalos e ineficiências previsíveis*" considerando valores "*melhor contextualizados à realidade de sua mão de obra, prestadores de serviço, equipamentos disponíveis, entre outros*" demonstrado que sua produtividade é "*melhor que a média do mercado apresentada no SINAPI*." (CBIC, 2017).

Esta claro que os vídeos trazidos na documentação da empresa não podem ser considerados como prova de exequibilidade, visto que são apenas fragmentos de etapas de serviços de engenharia, não demonstrando fases importantes, tais como a preparação de materiais, ferramentas e, no mínimo, a organização da área de trabalho, elementos essenciais para melhor produção de serviços.

Além do mais, a comprovação depende de estudos que apresentem uma série histórica de registros e que sigam uma metodologia consolidada de coleta e análise de dados. Portanto, os vídeos fornecidos não serão considerados como histórico de produtividade de mão de obra e tão pouco diligenciados, pois não serão analisadas documentações que não sejam embasadas em elementos técnicos.

Por derradeiro, registramos que os vídeos retratam a execução de serviços onde os profissionais da empresa PRO-HAB **não fazem uso de todos os equipamentos de proteção individual (EPI)**.

Resposta ao argumento 5 (Previsão de reajuste a partir de outubro de 2024): Quanto aos argumentos apresentados relativos à reajuste anual, são infundados de razoabilidade e não merecem análise pormenorizada desta equipe técnica por envolverem especulação e rompimento de preceitos lógicos da matemática.

Além disso, o reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtido pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório, ou seja, o reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexecuível na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

É salutar informar ainda que o argumento trazido pela empresa de que seu desconto real, ao considerar o fictício prognóstico da possível relação contratual, seria inferior a 18% não será objeto de ponderação, haja visto que se a intenção da empresa fosse oferecer desconto real abaixo de 25% deveria tê-lo feito em momento oportuno a despeito da oferta de 26,59% para o lote em análise, o que revela comportamento, no mínimo, tendencioso.

A proposta da empresa PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA apresenta diversas falhas em sua alegação de exequibilidade. Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 26,59%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a

complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos ofertados.

Lote 23 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
23	SCIA E SIA	2ª	HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇOES LTDA	26,02%	149556206	1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores; 2) Estrutura financeira sólida; 3) Estratégia comercial agressiva; 4) Margem de lucro mínima ou inexistente; 5) Comparação com outros contratos.

Análise Lote 23

2ª Classificada) HEXA ENGENHARIA E CONSTRUÇOES LTDA (26,02%) - Lote 23

Ao analisar as propostas apresentada, constatamos a seguinte afirmação pág.1:

A ora petionária, empresa HEXA, restou vencedora dos Lotes 14 e 21, com declaração de inexecuibilidade de suas propostas de preços, o que jamais prosperará. Todavia, o certame foi suspenso e, agora, retomado foi demandado a comprovação da exequibilidade além dos Lotes 14 e 21, acresceu, independentemente da classificação a comprovação de diversas licitantes, e incluiu a HEXA nos lotes 11, 12,13, 15, 16, 18, 19, 23 e 25, o que não ocorrerá por inapropriado momento processual.

Primeiramente, cumpre aclarar que esta Secretaria não "incluiu" a empresa nos supracitados lotes, a oferta de desconto no referido pregão foi feito exclusivamente e voluntariamente por vontade da própria empresa. Dito isto, em que pese o argumento usado pela empresa, esta especializada considerara para análise da exequibilidade do lote 23 as propostas anexadas aos autos processuais, a saber as referentes aos Lotes 14 e 21.

Outra observação se faz necessária diante da seguinte fala da empresa (pág. 3):

Outrossim, consoante orçamento atualizado do certame, com curva ABC para os lotes 14 e 21, nota-se que os percentuais de desconto ofertados pela empresa HEXA estão em perfeita conformidade com os valores de mercado e com o Edital de regência.

Embora a empresa cite orçamento atualizado com curva ABC, da análise do inteiro teor da documentação acima referida, a exemplo dos Lotes 14 e 21, não foi apresentado orçamento em nenhuma parte da documentação comprobatória.

Oportuno registrar que durante a análise foi observado que várias documentações apresentadas pela empresa HEXA estão em nome de outra construtora, a saber "FEREIRA SANTOS LTDA" CNPJ: 24.439.931/0001-59 (pág. 137, 139, 143, 145, 147, 151, 155) Dito isto, passemos a análise das alegações da empresa para atestar exequibilidade:

1) Acervo técnico e histórico de execuções anteriores - O acervo técnico e a experiência prévia são exigidos para comprovar a capacidade técnica (Art. 67, Lei 14.133/21), mas não para comprovar a exequibilidade de preços. A exequibilidade está diretamente ligada à capacidade de realizar o contrato com o desconto proposto, respeitando as condições econômicas atuais, os custos de insumos e os encargos trabalhistas.

Da documentação trazida ao crivo desta especializada, não se pode auferir qualquer fato capaz de comprovar a exequibilidade de preços propostos à luz do disposto no Art. 59, §2º, da Lei 14.133/21.

O simples histórico da empresa **não substitui** a necessidade de apresentar cálculos detalhados que provem a viabilidade financeira da execução do contrato que ora se intenta celebrar. Frise-se que a documentação carreada aos autos é silente no que se refere à comprovação matemática de exequibilidade fática.

2) Estrutura financeira sólida - Estrutura financeira da empresa **não exige** a necessidade de comprovar que os **preços ofertados** são compatíveis com o mercado. O argumento de "estrutura sólida" pode ser subjetivo e não assegura que a empresa consiga cobrir os custos diretos e indiretos da execução contratual, ainda mais quando trata-se de prestação singular de serviços de manutenção predial escolar, escalonado em lotes geograficamente capilarizados em que ocorre o fornecimento simultâneo de mão-de-obra, o que exige da empresa a necessidade de dispor de equipes de multiprofissionais em tempo integral.

Ademais, a simples autodeclaração de sua capacidade econômico-financeira e operacional não dispensa a necessidade da empresa demonstrar, por meio de planilhas detalhadas e documentação técnica robusta a comprovação da exequibilidade dos descontos apresentados; entretanto, da análise documental não vislumbra-se a apresentação dessas planilhas.

A empresa poderia apresentar garantias da sua capacidade econômico-financeira, o que pode incluir balanços financeiros e outros documentos que provem a capacidade de cumprir o contrato. No entanto, a demonstração de capacidade econômico-financeira não dispensa a necessidade de apresentação de **planilhas detalhadas** que comprovem a exequibilidade dos custos apresentados, da análise documental, não vislumbra-se apresentação dessas planilhas.

A análise de exequibilidade feita por esta Secretaria verifica a necessidade da empresa possuir condições de executar o contrato com base nos preços ofertados, sem comprometer a qualidade da prestação dos serviços. Da documentação enviada, não existe a possibilidade de realizar esta necessária verificação. A empresa **não** apresentou documentação técnica, orçamento, nota fiscal, planilha de custos ou qualquer outro documento hábil que comprovasse a exequibilidade, nesse sentido, não há o que se falar em análise documental para efeito de exequibilidade.

Jurisprudência do TCU: A capacidade econômico-financeira é importante, mas a empresa precisa comprovar que os valores ofertados cobrem custos como mão de obra, encargos trabalhistas e insumos (Acórdão 3092/2014).

Como dito acima, a empresa deve comprovar por meio de provas documentais que consegue arcar com todos os encargos sociais e custos operacionais ao longo da execução do contrato. Uma mera alegação de solidez financeira não é válido para comprovação da exequibilidade da proposta.

3) Estratégia comercial agressiva - Embora a estratégia comercial seja uma prerrogativa da empresa, a administração pública deve garantir que a execução contratual não seja prejudicada por uma **proposta excessivamente baixa**, o que pode gerar riscos de inadimplência ou paralisação. Operar com margens mínimas ou sem lucro é permitido, mas não isenta a empresa de comprovar que os custos operacionais e os insumos serão devidamente cobertos.

Base legal: O Art. 59 da Lei 14.133/21 exige, em linhas gerais, que as propostas sejam viáveis e exequíveis, e que os preços ofertados cubram todos os custos. A jurisprudência do TCU permite margens reduzidas, mas a empresa ainda deve provar detalhadamente que todos os insumos, mão de obra e encargos sociais serão cobertos, conforme Art. 59, o que deve ser combinado, em todos os aspectos, com a aplicação linear dos desconto ofertado em todos os itens da planilha orçamentária com vista ao afastamento do chamado jogo de planilha, prática comumente percebida por esta especializada, que é quando as empresas ofertam descontos maiores em itens pouco interessantes na relação contratual em notável favor a descontos ínfimos em itens de maior interesse na relação contratual.

Sobre o critério de aceitabilidade de preços, cabe destacar que o desconto aceito é o linear, o que guarda estrita relação com o disposto no § 3º, Art. 59, da Lei 14.133/21 e com o edital que guia esta licitação.

Ainda, sobre o desconto linear, cumpre uma breve explicação:

Em termos simples, o desconto linear é uma forma de redução de preço em que se aplica um percentual único e uniforme a todos os itens de um orçamento ou planilha. Ao invés de oferecer descontos diferenciados para cada item, aplica-se um desconto único sobre o valor total. Exemplo: Se uma empresa oferece um desconto linear de 10% em um orçamento de R\$ 100.000, o valor final será de R\$ 90.000, sendo que todos os itens do orçamento terão seus valores restritos ao desconto de 10 %.

A fase de planejamento da contratação, cautelosa com a manutenção do interesse público, previu o referido critério justamente para que se afaste o chamado jogo de planilha, prática comum em licitações, onde os licitantes manipulam os valores unitários dos itens de uma planilha orçamentária com o objetivo de oferecer um desconto global atraente, mas sem que isso represente uma redução real dos custos.

Nessa senda, o simples fato de reduzir margens de lucro não assegura que os custos de insumos, mão de obra e tributos sejam compatíveis com os preços de mercado. Uma *"estratégia agressiva"* não pode ser usada para comprometer a qualidade ou a continuidade da execução do contrato, como reforçado pelos princípios da eficiência e da economicidade (Art. 5º, Lei 14.133/21).

4) Margem de lucro mínima ou inexistente - A Lei 14.133/21 reconhece a possibilidade de empresas ofertarem propostas com margens de lucro reduzidas, desde que apresentem comprovação inequívoca de que os custos diretos e indiretos, incluindo encargos sociais e tributos, estejam adequadamente contemplados na proposta. Operar sem margem de lucro pode representar um risco considerável para a execução plena do contrato, sobretudo em contratos de longo prazo.

A Lei 14.133/21, Art. 59, §2º, permite que a administração pública questione as licitantes sobre os custos estimados, sobretudo em casos de propostas que possam comprometer a execução do contrato. A margem de lucro pode ser mínima ou inexistente, mas isso não isenta a empresa de provar de forma detalhada que conseguirá cobrir todos os encargos necessários. A documentação apresentada pela empresa não prova e nem comprova que os custos contratuais poderão ser suportados durante toda sua expectativa de duração.

Jurisprudência do TCU e TCDF: O TCU permite margens de lucro reduzidas, mas apenas se a empresa comprovar que todos os custos foram adequadamente estimados. O TCDF reforça que a administração deve garantir que a ausência de lucro não comprometerá a execução do contrato (Acórdão 325/2007 – TCU).

A proposta deve ser sustentável ao longo de todo o contrato e evitar riscos de inadimplência ou descontinuidade. Uma oferta sem margem de lucro pode prejudicar significativamente a qualidade da execução do contrato e a capacidade da empresa de responder a imprevistos durante a duração do contrato.

5) Comparação com outros contratos - Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar significativamente de um contrato para outro. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e encargos sociais são peculiar a cada relação contratual.

O Art. 23º da Lei 14.133/21 prevê que os preços devem ser compatíveis com os de mercado no momento da licitação. A Administração não está vinculada a decisões de contratos anteriores, sendo obrigada a avaliar se as condições e os custos atuais permitem a exequibilidade do contrato em questão.

Cada contrato tem suas particularidades, e os preços devem refletir a realidade econômica e os custos vigentes. Razão porquê é tão relevante avaliar isoladamente cada argumento proposto, considerando os insumos, encargos trabalhistas e as particularidades da obra ou serviço licitado.

A título de informação, esta especializada acrescenta que ao analisar detidamente a documentação enviada pela empresa para possível comprovação de exequibilidade de preços propostos, deparou-se (págs. 173 a 185) com documentação de prova de exequibilidade de outra empresa, a saber: CARMO SCHMIDT ENGENHARIA LTDA, CNPJ 37.669.952/0001-02, o que, salvo melhor juízo, possa significar possível indício de conluio de grupo de empresas com vistas ao prejuízo do certame público.

Ademais, as alegações da empresa de majoração de mão-de-obra por força de dissídio coletivo de trabalho não serão apreciadas neste momento, sendo objeto de tratamento individual após a possível assinatura de cada relação contratual.

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 26,02%. As documentações não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foram apresentadas nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade dos custos ou quantitativos, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

Lote 24 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
24	PARK WAY	2ª	MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD	28,00%	149556439	1) Contratos com o desconto superiores a 25% 2) Reajuste 3) Orçamentos 4) Planilha de composição unitária com descontos variados.

Análise Lote 24

2ª Classificada) MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD (28,00%) - Lote 24

Ao analisar as propostas apresentadas pela **MENDONCA E GONCALVES**, observa-se que a empresa repete os mesmos argumentos e pressupostos para outros lotes aos quais intenta sagrar-se vencedora, razão por que a análise das propostas dentro de cada lote seguirá os mesmos achados, em atenção ao princípio da inteligência processual.

A defesa de exequibilidade da proposta apresentada pela empresa MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTDA, para o Lote 24, se baseia, conforme documento apresentado (149556439), nos seguintes argumentos: Contratos com o desconto superiores a 25%, reajustes, orçamentos e planilha de composição unitária.

1) Sobre Contratos, a empresa alega que:

"..em atendimento às diligências solicitadas quanto à exequibilidade da proposta, informa que segue abaixo a planilha no qual comprova que a empresa executou diversos contratos com o desconto semelhante..."

No que se refere à experiência passada, embora relevante, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. O TCU, em decisões como o Acórdão nº 2.001/2012 - Plenário, ressalta que é imprescindível avaliar a situação financeira atual da empresa, incluindo sua capacidade de endividamento, estrutura de capital, e fluxos de caixa. Além disso, o artigo 64 da Lei nº 14.133/2021 exige a verificação da qualificação econômico-financeira das empresas licitantes, o que inclui não apenas a análise de projetos passados, mas a avaliação do cumprimento de obrigações fiscais, trabalhistas e de outros compromissos financeiros.

A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade de atender um novo contrato, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte físico e financeiro do contrato, como no caso concreto, trata-se da manutenção (eventualmente simultânea) de 3 unidades escolares que juntas atingem cerca de 10.854,00 M², cada um com especificidade própria, tendo em vista o seu tempo de uso e o modelo construtivo vigente na época, que se diferencia substancialmente.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e a singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços é extremamente complexa. A título de exemplo, vamos considerar que o menor lote da pretensa licitação, o Lote 24 - PARK WAY - RA XXIV, que é composto de apenas 3 unidades escolares e, caso haja o acionamento simultâneo dos serviços de manutenção, apenas para este lote, a empresa necessitaria da disponibilidade integral de 3 equipes composta de multiprofissionais (haja visto que não há como prever qual tipo de serviço será executado). Ou seja, a prestação dos serviços em si já se torna altamente dispendiosa para qualquer uma das licitantes interessadas em participar do certame, por esse motivo, alegações de experiências passadas não necessariamente são compatíveis com a dinâmica dos contratos de manutenção desta Pasta.

2) Sobre Reajuste, a empresa alega que:

"É importante frisar que já no mês de outubro/2024 haverá reajuste de valores, conforme edital, o que possibilita a apresentação de maiores descontos, em virtude de a previsão de reajustamento estar entre 5%. Dessa forma, já resta comprovada a possibilidade de ofertar um desconto acima do previsto."

O reajuste é critério embasado legalmente para todos os contratos e, na concessão do reajuste, são mantidos os descontos obtidos pela Administração Pública por intermédio do procedimento licitatório. Sobre esse ponto, a Lei nº 14.133/2021 assevera:

Art. 25. O edital deverá conter o objeto da licitação e as regras relativas à convocação, ao julgamento, à habilitação, aos recursos e às penalidades da licitação, à fiscalização e à gestão do contrato, à entrega do objeto e às condições de pagamento.

§ 7º Independentemente do prazo de duração do contrato, **será obrigatória a previsão no edital de índice de reajustamento de preço**, com data-base vinculada à data do orçamento estimado e com a possibilidade de ser estabelecido mais de um índice específico ou setorial, em conformidade com a realidade de mercado dos respectivos insumos.

O reajuste consiste na previsão contratual da indexação do valor da remuneração devida à contratada atrelado a um índice de variação de custos que, no caso concreto, restou estabelecido no item 12.10.2 do Edital que *a variação de preços para efeito de reajuste anual será medida pelo Índice Nacional da Construção Civil – INCC publicado pela Fundação Getúlio Vargas*. Ou seja, o reajuste se dá quando as partes convencionam a majoração do preço por meio de um critério que visa à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro diante das possíveis elevações dos preços de mercado, decorrentes, por exemplo, do aumento geral dos custos.

O reajuste tem a finalidade de proporcionar a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do contrato, por isso não deve ser considerado para fins de exequibilidade de proposta, já que o índice é aplicado com base no valor com desconto previamente ofertado, ou seja, se o preço for inexequível na origem da oferta, o reajuste não terá o condão de corrigi-lo.

3 e 4) Sobre os orçamentos e planilhas, a empresa apresentou composição dos custos para alguns itens da planilha da SEEDF, alterando diversos valores relativos à mão de obra por meio da mudança do coeficiente de produtividade estabelecido pelo SINAPI. Referente a esse tópico, a empresa justifica tais alterações com o seguinte argumento:

"Informamos que a mão de obra está em conformidade com o sindicato, e foram considerados os encargos sociais mensalistas, tendo em vista que os nossos funcionários são devidamente contratados de forma mensal e não por hora."

De acordo com o Documento SINAPI - COMPOSIÇÃO DE ENCARGOS SOCIAIS (id. 150456313), para as planilhas sem desoneração, a lei exige encargos sociais sobre a mão de obra com índices fixos. A referida tabela é estabelecida pela CAIXA e é agrupada entre Horistas e Mensalistas (110,69% e 70,40% respectivamente), sendo o valor da hora calculado pela seguinte expressão aritmética:

Mensalista: Valor Básico Mensal x índice 70,40% / 180 horas

Horista: Valor Básico Mensal x índice 110,69% / 220 horas

Os preceitos da expressão acima devem ser respeitados, conservando-se os índices e as horas respectivas. Por exemplo, para o cálculo da mão de obra "PEDREIRO COM ENCARGOS COMPLEMENTARES" e "SERVENTE DE OBRAS COM ENCARGOS COMPLEMENTARES", dados retirados da Planilha Orçamentária Referencial SINAPI - Composições Mão de Obra (150457010), segue expressão:

Pedreiro Mensalista: R\$ 3.123,77 x (1+0,704) / 180 horas = R\$ 29,57

Pedreiro Horista: R\$ 3.123,77 x (1+1,1069) / 220 horas = R\$ 29,91

Servente Mensalista: R\$ 2.330,16 x (1+0,704) / 180 horas = R\$ 22,06

Servente Horista: R\$ 2.330,16 x (1+1,1069) / 220 horas = R\$ 22,32

Dos cálculos acima, verifica-se que os valores referentes ao pagamento de mão de obra tanto para horistas quanto pra mensalistas são proporcionais, além do mais, percebe-se que as horas foram erroneamente aplicadas no cálculo da empresa. Já que, de acordo com os valores noticiados, é possível inferir que foi utilizado 220 horas para realização do cálculo referente ao mensalista (o correto seria 180 horas), ou seja, para a mão de obra de Pedreiro, considerou um valor de R\$ 24,30 por hora e, para a de servente, o valor de R\$ 18,09.

A redução dos custos com mão de obra, especialmente quando envolve a subestimação dos valores mínimos estabelecidos pelas convenções coletivas e a legislação trabalhista, é uma prática que pode comprometer a exequibilidade e a conformidade legal da proposta. O **Acórdão nº 2.622/2013 - TCU** reforça que qualquer margem de lucro reduzida ou redução de custos deve ser justificada detalhadamente, o que não foi feito de maneira adequada pela empresa. Para fins de análise de exequibilidade da proposta não serão considerados cálculos em que os índices, horas, ou quantidades fornecidos pela SINAPI tenham sido alterados indevidamente, sem pormenorizada justificativa.

Ainda sobre a composição fornecida pela empresa, verifica-se (quadro abaixo) que em alguns itens os coeficientes "Quantidade" foram alterados, vejamos:

ITEM	CÓD. SINA PI	UND	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO (R\$)	VALOR (R\$)
	91927	M	CABO DE COBRE FLEXÍVEL ISOLADO, 2,5 MM², ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.	1,2434		
		M	CABO DE COBRE, FLEXIVEL, CLASSE 4 OU 5, ISOLACAO EM PVC/A, ANTICHAMA BWF-B, COBERTURA PVC-ST1, ANTICHAMA BWF-B, 1 CONDUTOR, 0,6/1 KV, SECAO NOMINAL 2,5 MM2	1,10	1,9	2,09
		UN	FITA ISOLANTE ADESIVA ANTICHAMA, USO ATE 750 V, EM ROLO DE 19 MM X 5 M	0,0094000	4,12	0,04
		H	AUXILIAR DE ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	18,09	0,52
		H	ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	24,3	0,70
			TOTAL			3,36
	09549 .8.1.3 U	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON	1,05		
		M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM	1,000	30,02	30,02
		M	METALON GALVANIZADO 18X18	0,460	5,70	2,62
		H	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	18,09	2,12
		H	MONTADOR DE ESTRUTURA METÁLICA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	24,3	2,84
						37,60

Na Composição SINAPI a quantidade referente ao item 91927 para "CABO DE COBRE ISOLAMENTO ANTI-CHAMA..." é de 1,2434. Para o Item 09549.8.1.3U em "FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM" é de 1,0500. A QUANTIDADE dos itens mencionados acima foram suprimidas para que no cálculo final a empresa atingisse o desconto linear ofertado (28,00%).

Ainda sobre a referida composição, observa-se que diversos preços constantes na planilha fornecida pela empresa, não estão em conformidade com as cotações que foram anexadas. Reiterando o já explicitado acima, os coeficientes de produtividade estão em desacordo e, da mesma maneira, observamos a omissão de itens essenciais na composição dos custos.

Ato contínuo, da análise da documentação enviada pela empresa, observa-se haver discrepâncias entre os descontos constantes na planilha sintética (28,00%) e na planilha analítica (34,00%).

11.01.412.39	91927	CABO DE COBRE FLEXÍVEL ISOLADO, 2,5 MM², ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.	m	3,69	3.673,85	R\$ 13.543,28
11.01.115.02	09549.8.1.3U	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON	m²	41,21	290,28	R\$ 11.961,16

91927	M	CABO DE COBRE FLEXÍVEL ISOLADO, 2,5 MM², ANTI-CHAMA 0,6/1,0 KV, PARA CIRCUITOS TERMINAIS - FORNECIMENTO E INSTALAÇÃO.			
	M	CABO DE COBRE, FLEXÍVEL, CLASSE 4 OU 5, ISOLACAO EM PVC/A, ANTICHAMA BWF-B, COBERTURA PVC-ST1, ANTICHAMA BWF-B, 1 CONDUTOR, 0,6/1 KV, SECAO NOMINAL 2,5 MM2	1,10	1,9	2,09
	UN	FITA ISOLANTE ADESIVA ANTICHAMA, USO ATE 750 V, EM ROLO DE 19 MM X 5 M	0,0094000	4,12	0,04
	H	AUXILIAR DE ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	18,09	0,52
	H	ELETRICISTA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,0290000	24,3	0,70
		TOTAL			3,36
09549.8.1.3U	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM, COM ESTRUTURA DE SUSTENTAÇÃO EM METALON			
	M2	FORRO DE PVC DE 200 X 6000 X 10 MM	1,000	30,02	30,02
	M	METALON GALVANIZADO 18X18	0,460	5,70	2,62
	H	SERVENTE COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	18,09	2,12
	H	MONTADOR DE ESTRUTURA METÁLICA COM ENCARGOS COMPLEMENTARES	0,117	24,3	2,84
		TOTAL			37,60

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 28,00%. As documentações fornecidas não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade do desconto, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

Lote 25 - 2ª Classificada

LOTE	DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	LICITANTE	DESCONTO %	EXEQUIBILIDADE	ARGUMENTOS APRESENTADOS
25	CANDANGOLÂNDIA	2ª	MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD	28,30%	149556597	1) Inexistem.

Análise Lote 25

2ª Classificada) MENDONCA E GONCALVES CONSTR. E INC. LTD (28,30%) - Lote 25

Ao analisar as propostas apresentadas pela **MENDONCA E GONCALVES**, observa-se que a empresa não apresentou qualquer argumento técnico capaz de comprovar a exequibilidade de preços da proposta de 28,30%.

O arquivo relacionado à comprovação de exequibilidade de proposta para o Lote 25 que chegou ao conhecimento desta especializada por meio do Despacho – SEE/SUAG/PREG (149602680) é composto de 842 páginas nas quais constam imagens de páginas de possíveis contratos com diversos órgãos públicos nos quais a empresa tenha sido declarada vencedora.

Dá detida análise da documentação enviada não é possível aferir qualquer tipo de comprovação lastreada em fatos de ordem eminentemente técnica capaz de comprovar exequibilidade de proposta, inclusive, existem diversos trechos ilegíveis.

Nada obstante, informamos que no que se refere à experiência passada, embora relevante, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. O TCU, em decisões como o Acórdão nº 2.001/2012 - Plenário, ressalta que é imprescindível avaliar a situação financeira atual da empresa, incluindo sua capacidade de endividamento, estrutura de capital, e fluxos de caixa. Além disso, o artigo 64 da Lei nº 14.133/2021 exige a verificação da qualificação econômico-financeira das empresas licitantes, o que inclui não apenas a análise de projetos passados, mas a avaliação do cumprimento de obrigações fiscais, trabalhistas e de outros compromissos financeiros.

A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade de atender um novo contrato, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte físico e financeiro do contrato, como no caso concreto, trata-se da manutenção (eventualmente simultânea) de 3 unidades escolares que juntas atingem cerca de 10.854,00 M², cada um com especificidade própria, tendo em vista o seu tempo de uso e o modelo construtivo vigente na época, que se diferencia substancialmente.

Outro ponto amplamente abordado nos autos processuais diz respeito a complexidade e a singularidade dos serviços que ora se pretende contratar. Embora o objeto contratual faça referência a um serviço de engenharia comum ao mercado: manutenção preditiva escolar, a dinâmica de prestação dos serviços é extremamente complexa. A título de exemplo, vamos considerar que o Lote de nº 25 - Candangolândia, que é composto de apenas 4 unidades escolares e, caso haja o acionamento simultâneo dos serviços de manutenção, apenas para este lote, a empresa necessitaria da disponibilidade integral de 4 equipes composta de multiprofissionais (haja visto que não há como prever qual tipo de serviço será executado). Ou seja, a prestação dos serviços em si já se torna altamente dispendiosa para qualquer uma das licitantes interessadas em participar do certame, por esse motivo, alegações de experiências passadas não necessariamente são compatíveis com a dinâmica dos contratos de manutenção desta Pasta.

Nesse sentido, fundamentado por razões de ordem técnica, entendemos que, em nenhum momento, a empresa comprovou a exequibilidade da proposta em que apresentou desconto de 28,30%. As documentações fornecidas não se revelaram capazes de arcar com a complexidade do Contrato de Manutenção, além disso não foi apresentada nenhuma documentação lastreada em elementos técnicos, capaz de comprovar a viabilidade do desconto, inédita ou diferente das já analisadas quando da propositura de desconto no ato da fase de lances do certame.

6. À luz de todos os aspectos analisados neste Despacho, verificou-se que as propostas oferecidas pelas empresas em questão não apresentaram comprovação técnica e financeira que atestasse a exequibilidade de seus descontos. Entre outros, identificamos a aplicação linear deturpada de descontos em composições de custos unitários, alteração de índices relacionados a mão-de-obra, decréscimos de insumos e quantidades, subestimação dos coeficientes de produtividade, incompatibilidade dos preços apresentados com os valores de mercado, supressão de tributos obrigatórios, falta de documentação hábil, entre outros fatores críticos que comprovam a inexecuibilidade das propostas supra analisadas.
7. As propostas estão fundamentas, em sua grande maioria, em premissas excessivamente otimistas e estratégias de redução de custos que não levam em consideração, de forma adequada, os riscos financeiros e operacionais inerentes a um contrato de longo prazo.
8. Além disso, desconsideram o extenso estudo conduzido pela equipe do SINAPI (CEF/IBGE) nos canteiros de obra, conforme detalhado na 9ª edição do livro de metodologias do SINAPI. Esses estudos foram desenvolvidos ao longo de vários anos por profissionais amplamente reconhecidos por sua competência técnica.
9. Os argumentos apresentados carecem de validação rigorosa e colocam em risco a sustentabilidade financeira dos contratos. Como já noticiado acima, considera-se que os descontos agressivos, associado à redução de margens de lucro do BDI, podem comprometer a exequibilidade da proposta, principalmente quando se observa a discrepância nos custos de mão de obra e a ausência de comprovação detalhada dos insumos e ativos da empresa.
10. Considerando a expertise em engenharia da área técnica da SIAE na gestão de contratos e fundamentados por razões de ordem eminentemente técnicas, é imperioso destacar que a execução de serviços contínuos, com margens de descontos tão agressivas, sem comprovação técnica hábil compromete diretamente a execução do contrato. A falta de detalhamento nos insumos

e serviços, somada à ausência de comprovação de cotações de mercado e de comprovações reais de viabilidade econômica, sugerem indícios de absoluta inexecutabilidade o que impacta negativamente os prazos estabelecidos e o erário Distrital.

11. Em conformidade com o Art. 59 da Lei nº 14.133/21 e com o Decreto Distrital nº 44.330/23, sustentamos que a Administração Pública, ao resguardar o princípio da economicidade e garantir a eficiência e continuidade dos serviços públicos, deve adotar uma postura técnica embasada em um viés científico para a análise das propostas apresentadas.
12. Diante do exposto, e conforme evidenciado, entendemos que não houve a apresentação de condições suficientes que comprovassem a exequibilidade.
13. Sem mais, encaminhamos o todo processado para prosseguimento dos atos administrativos julgados pertinentes.



Documento assinado eletronicamente por **DARLAN PASTORINI PEREIRA - Matr.0219791-X**, **Diretor(a) de Engenharia**, em 26/09/2024, às 21:07, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



Documento assinado eletronicamente por **ANTONIO JOSE LIMA CAVAINAC - Matr.0045769-8**, **Diretor(a) de Orçamento de Obras**, em 26/09/2024, às 21:19, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



Documento assinado eletronicamente por **ANA CRISTINA OLIVEIRA DA SILVA PAULA - Matr.0256657-5**, **Subsecretário(a) de Infraestrutura Escolar**, em 26/09/2024, às 21:25, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site:
[http://sei.df.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0](http://sei.df.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0&verificador=151796730)
verificador= **151796730** código CRC= **FB2ADA23**.

"Brasília - Patrimônio Cultural da Humanidade"
Shopping ID, SCN, Qd. 06, Conjunto A, Edifício Venâncio 3.000, Bloco B, 10º andar - Bairro Asa Norte - CEP 70716-900 - DF
Telefone(s): (61)3318-2967
Site - www.se.df.gov.br



GOVERNO DO DISTRITO FEDERAL
SECRETARIA DE ESTADO DE EDUCAÇÃO DO DISTRITO FEDERAL
 Subsecretaria de Infraestrutura Escolar
 Diretoria de Engenharia

Brasília-DF, 01 de outubro de 2024.

TERMO DE CORREÇÃO DE DOCUMENTO

Serviços continuados de **manutenção predial** - Pregão Eletrônico nº 90015/2024.

Correção acerca da manifestação técnica de exequibilidade das propostas das licitantes **2ª melhores classificadas**.

Documento com erro	Parágrafo	Onde se lê	Leia-se
151796730	Lote 10 - PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.	Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): Para comprovar a exequibilidade de suas propostas a empresa alega execução de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília (pág. 57), COM DESCONTO DE 30,60%. Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar

significativamente de um contrato para outro. Nesse sentido, a experiência passada ou ainda em andamento, embora relevante em alguns casos, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade de atender um contrato novo, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte do contrato, na quantidade de imóveis a ser atendida ou nos custos de insumos e mão-de-obra. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e número de edificações a serem atendidas muda a cada relação

			<p>contratual. A título de exemplo, o contrato fornecido pela empresa prevê como LOCAL DE EXECUÇÃO "ADM da quadra 102 N", em contrapartida apenas para o LOTE 10 a PRO-</p> <p>HAB necessitaria de mão de obra e material para atendimento de 37 escolas. A comparação comprova-se incoerente quando analisados os pormenores do objeto.</p> <p>Assim, contratos pretéritos ou apenas similares não são suficientes para comprovar, por si só, a exequibilidade dos descontos propostos.</p>
151796730	Lote 21 - PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	<p>Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.</p>	<p>Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): Para comprovar a exequibilidade de suas propostas a empresa alega execução de contrato de</p>

manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília (pág. 41), COM DESCONTO DE 30,60%. Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar significativamente de um contrato para outro. Nesse sentido, a experiência passada ou ainda em andamento, embora relevante em alguns casos, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade de atender um contrato novo, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte do contrato, na quantidade de imóveis a ser atendida ou nos custos de insumos e

			<p>mão-de-obra. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e número de edificações a serem atendidas muda a cada relação contratual. A título de exemplo, o contrato fornecido pela empresa prevê como LOCAL DE EXECUÇÃO "ADM da quadra 102 N", em contrapartida apenas para o LOTE 21 a PRO-HAB necessitaria de mão de obra e material para atendimento de 8 escolas. A comparação prova-se incoerente quando analisados os pormenores do objeto. Assim, contratos pretéritos ou apenas similares não são suficientes para comprovar, por si só, a exequibilidade dos descontos propostos.</p>
151796730	Lote 22 - PRO-HAB CONSTRUCOES LTDA	Resposta ao argumento 1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% +	Resposta ao argumento

Atestado fornecido pela fiscalização): A empresa alega anexação de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília, COM DESCONTO DE 30,60%. Porém, o documento indicado não foi encontrado na proposta. Portanto, este argumento não será analisado e não é passível de diligência; ademais, os atestados de capacidade técnica serão verificados em outra etapa do certame.

1 (CONTRATO em execução com desconto superior a 30% + Atestado fornecido pela fiscalização): Para comprovar a exequibilidade de suas propostas a empresa alega execução de contrato de manutenção firmado com a Prefeitura Militar de Brasília (pág. 81), COM DESCONTO DE 30,60%. Cada certame licitatório deve ser avaliado com base em suas especificidades, e as condições de mercado podem variar significativamente de um contrato para outro. Nesse sentido, a experiência passada ou ainda em andamento, embora relevante em alguns casos, não pode ser considerada isoladamente para atestar a capacidade atual da empresa. A capacidade de executar contratos no passado não necessariamente se traduz em capacidade

de atender um contrato novo, especialmente se houver mudanças significativas no ambiente econômico, no aporte do contrato, na quantidade de imóveis a ser atendida ou nos custos de insumos e mão-de-obra. A comparação com contratos anteriores não assegura que a proposta atual é exequível, já que custos de insumos, variação cambial e número de edificações a serem atendidas muda a cada relação contratual. A título de exemplo, o contrato fornecido pela empresa prevê como LOCAL DE EXECUÇÃO "ADM da quadra 102 N", em contrapartida apenas para o LOTE 22 a PRO-HAB necessária de mão de obra e material para atendimento de 10 escolas. A comparação prova-se incoerente quando analisados os

pormenores do objeto.
Assim, contratos pretéritos ou apenas similares não são suficientes para comprovar, por si só, a exequibilidade dos descontos propostos.

ORIENTAÇÕES:

- Este termo deve ser utilizado para corrigir erro em um documento;
- Este termo deverá ser posicionado após o documento com erro - mover o documento na árvore do processo;
- Este termo deve ser assinado pelo assinante do documento corrigido.



Documento assinado eletronicamente por **DARLAN PASTORINI PEREIRA - Matr.0219791-X, Diretor(a) de Engenharia**, em 01/10/2024, às 22:50, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site:
[http://sei.df.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0](http://sei.df.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0&verificador=152554130)
verificador= **152554130** código CRC= **ADEE1A25**.

"Brasília - Patrimônio Cultural da Humanidade"
Shopping ID, SCN, Qd. 06, Conjunto A, Edifício Venâncio 3.000, Bloco B, 10º andar - Bairro Asa Norte - CEP 70716-900 - DF
(61)3318-2967