DIÁRIO OFICIAL
MUNICÍPIO DE GUARIBA

Conforme Lei Municipal nº 3.119, de 06 de abril de 2018

www.guariba.sp.gov.br | www.imprensaoficialmunicipal.com.br/guariba

SUMÁRIO

Poder Executivo 2
Licitações e Contratos 2
Suspensão 2
Decisão do Prefeito 2

EXPEDIENTE

O Diário Oficial do Município de Guariba, veiculado exclusivamente na forma eletrônica, é uma publicação das entidades da Administração Direta e Indireta deste Município, sendo referidas entidades inteiramente responsáveis pelo conteúdo aqui publicado.

ACERVO

As edições do Diário Oficial Eletrônico de Guariba poderão ser consultadas através da internet, por meio do seguinte endereço eletrônico: www.guariba.sp.gov.br
Para pesquisa por qualquer termo e utilização de filtros, acesse www.imprensaoficialmunicipal.com.br/guariba
As consultas e pesquisas são de acesso gratuito e independente de qualquer cadastro.

ENTIDADES

Prefeitura Municipal de Guariba
CNPJ 48.664.304/0001-80
Avenida Evaristo Vaz, 1190
Telefone: (16) 3251-9422
Site: www.guariba.sp.gov.br
Diário: www.imprensaoficialmunicipal.com.br/guariba

Câmara Municipal de Guariba
CNPJ 01.659.932/0001-03
Avenida Marcelo Ragazzi, 491
Telefone: (16) 3251-1131
Site: www.guariba.sp.leg.br

Diário Oficial Assinado Eletronicamente com Certificado Padrão ICPBrasil, em conformidade com a MP nº 2.200-2, de 2001

O Município de Guariba garante a autenticidade deste documento, desde que visualizado através do site www.guariba.sp.gov.br

Compilado e também disponível em www.imprensaoficialmunicipal.com.br/guariba

PODER EXECUTIVO

Licitações e Contratos

Suspensão

COMUNICADO

SUSPENSÃO DE SESSÃO - PREGÃO ELETRONICO N° 029/2026

Objeto: Aquisição de 01 (um) Trator de Esteiras, novo, zero quilômetro, destinado ao atendimento das metas do Convênio nº 985000/2025, celebrado com o Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional – MIDR, conforme especificações técnicas mínimas estabelecidas neste Termo de Referência, destinado ao fortalecimento da infraestrutura municipal e apoio a projetos de desenvolvimento sustentável, em conformidade com a Ação 00SX – Apoio a Projetos de Desenvolvimento Sustentável Local Integrado – RP8 – Emenda de Comissão – Equipamentos e Obras – CINDRE, do Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional, por intermédio da Secretaria Nacional de Políticas de Desenvolvimento Regional e Territorial (SDR), de acordo com as quantidades, especificações e unidades descritas na tabela constante do Termo de Referência. **Fica suspensa** a sessão do **Pregão Eletrônico n° 029/2026**, inicialmente prevista para o dia **15/04/2026, às 08:30 horas,** em razão do cumprimento do art. 54, §1º da Lei 14.133/21, para a divulgação no Diário Oficial da União (D.O.U).

Guariba, 31 de março de 2026.
Francisco Dias Mançano Júnior
Prefeito Municipal

.....

Decisão do Prefeito

GABINETE DO PREFEITO

DECISÃO DE RECURSO ADMINISTRATIVO

Pregão Eletrônico nº 7/2026.

Processo nº 16/2026.

***Objeto*:** *Contratação de empresa para prestação de serviços de locação de firewall para segurança da informação de perímetro da Prefeitura Municipal de Guariba/SP, de acordo com as quantidades, especificações e unidades descritas na tabela anexa e e condições do Termo de Referência anexos.*

***Recorrente:* TOTALWARE Sistemas e Redes Ltda. EPP** *- CNPJ nº 05.295.257/0001-31.*

***Recorrida*: ESTRATEGIA IT Ltda.** *. - CNPJ nº 40.678.890/0001-00.*

Dr. Francisco Dias Mançano Júnior, *Prefeito do Município de Guariba, Estado de São Paulo,* no uso das atribuições que lhe conferem os ***incisos II, XXIII e XXX, do art. 73, da Lei Orgânica do Município***, de ***05/04/1990,*** com fundamento no ***art. 165, § 2º, da Lei federal nº 14.133/2021...***

Trata-se de recurso administrativo interposto, tempestivamente, pela empresa: ***TOTALWARE Sistemas e Redes Ltda. EPP*** *- CNPJ nº 05.295.257/0001-31,* com sede na Avenida Jabaquara, nº 1.771, conj. 710, Mirandópolis, São Paulo/SP, *CEP: 04045-003,* contra a decisão da Pregoeira e dos membros da equipe de apoio, que classificou em primeiro lugar a proposta da empresa: ***ESTRATEGIA IT Ltda.*** *. - CNPJ nº 40.678.890/0001-00,* com sede na cidade de Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul, *CEP*: 91760-600, mediante o argumento da inexequibilidade, para que perca o posto de vencedora do ***Pregão Eletrônico nº 7/2026,*** instruído pelo ***Processo nº 16/2026.***

I - DAS PRELIMINARES:

Em sede de admissibilidade recursal, tem-se que o recurso apresentado pela empresa recorrente resta tempestivo, visto que respeitado o prazo previsto no Edital do certame e na legislação vigente, com a observação de que a empresa recorrida foi convocada e informada que havia um recurso contra si e dentro do prazo legal não apresentou contrarrazões recursais, mas em sede de diligência realizada pela Pregoeira apresentou a composição detalhada de custos; esclarecimentos sobre fornecimento, licenciamento e serviços; e, demonstrou a viabilidade econômica e operacional da sua proposta.

Assim, esta autoridade superior procede à análise das razões de fato e de direito da peça recursal apresentadas pela empresa recorrente, e também das razões e fundamentos da decisão em primeira instância da Pregoeira e dos membros da equipe de apoio, na forma prevista em lei, para somente então, proferir sua decisão final.

II - DAS RAZÕES DE RECURSO DA EMPRESA TOTALWARE SISTEMAS E REDES LTDA. EPP:

Informa a empresa recorrente que se trata de contratação que envolve simultaneamente ***fornecimento de tecnologia especializada e prestação de serviços técnicos qualificados****,* cujos custos possuem parâmetros relativamente conhecidos no mercado de tecnologia da informação.

A proposta apresentada pela empresa declarada vencedora apresenta valor significativamente reduzido para o ***item 01*** correspondente ao ***fornecimento do firewall de próxima Geração com licenciamento em regime de locação pelo período de 12 meses****,* o que suscita dúvida quanto à sua plena viabilidade econômica.

Como é amplamente conhecido no mercado de segurança da informação, soluções dessa natureza envolvem custos estruturais relacionados ao fornecimento do equipamento, licenciamento das funcionalidades de segurança, atualização contínua de assinaturas e suporte técnico do fabricante durante toda a vigência contratual.

Dessa forma, considerando a complexidade da solução e os custos inerentes à sua disponibilização em regime de locação, entende a Recorrente que a proposta apresentada merece ***verificação mais aprofundada quanto à sua exequibilidade***, de modo a assegurar que o contrato possa ser executado de forma adequada e sustentável.

A empresa recorrente prossegue afirmando que, além das dúvidas relacionadas ao valor ofertado para o fornecimento do firewall e das licenças de segurança, observa-se que a proposta apresentada pela licitante vencedora também apresenta ***valores significativamente reduzidos para os serviços técnicos associados à solução***, os quais constituem parte essencial do objeto contratado.

Entre esses serviços, destacam-se: ***instalação e configuração da solução de segurança*** no ambiente da Administração; ***treinamento técnico da equipe responsável pela operação da solução***; **serviço de gerenciamento proativo da solução**, prestado de forma contínua ao longo da vigência contratual.

A execução desses serviços demanda necessariamente a atuação de ***profissionais qualificados e com conhecimento especializado na tecnologia do fabricante***, bem como a alocação de horas técnicas para atividades de implantação, configuração, testes, documentação, capacitação e acompanhamento operacional da solução. E tais atividades envolvem custos inerentes à prestação de serviços especializados.

Entretanto, os valores apresentados na proposta vencedora para esses serviços mostram-se ***consideravelmente inferiores aos parâmetros usualmente praticados no mercado para serviços técnicos dessa natureza***, o que reforça os indícios de que o valor global ofertado pode não contemplar adequadamente os custos mínimos necessários para a execução integral do objeto contratual. Dessa forma se verifica que os indícios de inexequibilidade não se restringem ao fornecimento da solução tecnológica, alcançando também os ***serviços essenciais para sua implantação, operação e transferência de conhecimento à Administração***.

E avança a empresa recorrente, com o argumento de que a legislação de licitações estabelece que, diante de indícios de inexequibilidade de determinada proposta, cabe à Administração promover diligência para que o licitante demonstre a viabilidade econômica de sua oferta. Nesse sentido, dispõe o art***. 59 da Lei nº 14.133/2021*** que a Administração poderá exigir do licitante a comprovação da composição de custos de sua proposta, sempre que houver dúvidas quanto à sua exequibilidade.

A jurisprudência do ***Tribunal de Contas da União*** também é firme no sentido de que, diante de indícios de inexequibilidade, a Administração deve promover diligência para verificar a viabilidade da proposta apresentada, conforme se observa, entre outros, nos ***Acórdãos nº 1.793/2011- Plenário*** e ***nº 2.622/2013-Plenário***.

Assim, a verificação da composição de custos da proposta vencedora mostra-se medida necessária para assegurar que a contratação seja realizada de forma segura e vantajosa para a Administração.

Aborda a empresa recorrente, na sequência, que há necessidade de verificação da cadeia de fornecimento da solução. Destaca que as soluções de segurança baseadas em ***firewall NGFW*** são comercializadas no mercado por meio de ***programas estruturados de canais e distribuidores autorizados pelos fabricantes***, com políticas comerciais e técnicas próprias.

E recomenda que, nesse contexto, revela-se prudente a Administração, no exercício de seu dever de diligência, verificar também a ***regularidade da cadeia de fornecimento da solução ofertada***, assegurando que o equipamento e as licenças possam ser fornecidos nas condições apresentadas na proposta.

Assim, mostra-se razoável que seja solicitada à licitante declarada vencedora ***documentação que comprove a efetiva possibilidade de fornecimento da solução nas condições ofertadas***, inclusive mediante manifestação formal do fabricante quanto à viabilidade comercial da proposta apresentada.

Posto que tal providência contribua para assegurar que a solução poderá ser fornecida com ***licenciamento correto e válido, suporte técnico e atualizações durante todo o período contratual***, garantindo a adequada execução do objeto licitado.

E confirma nos seus pedidos finais que a empresa seja realizada diligência junto à empresa declarada vencedora para comprovação da exequibilidade de sua proposta; apresentada documentação detalhada que demonstre a composição de custos da solução ofertada, incluindo o fornecimento do ***firewall NGFW***, licenciamento, serviços de instalação, treinamento e gerenciamento; assim como, também a documentação que comprove a viabilidade comercial da solução ofertada, inclusive manifestação formal do fabricante quanto à possibilidade de fornecimento nas condições apresentadas na proposta; e, caso não seja comprovada a exequibilidade da proposta, a ***desclassificação da licitante vencedora***, nos

termos da legislação aplicável.

III - DOS ESCLARECIMENTOS APRESENTADOS EM DILIGÊNCIA PELA EMPRESA RECORRIDA:

A empresa recorrida apresentou o demonstrativo solicitado dos custos envolvendo a ***LOCAÇÃO dos itens, custo e margem***. Lembrando que o ***Pregão Eletrônico nº 07/2026*** contempla a ***LOCAÇÃO*** de equipamento e ***NÃO COMPRA*** de nenhum dos itens. Os custos são tratados como ***SERVIÇO*** e não como ***FORNECIMENTO.***

Os equipamentos e licenças disponibilizados no projeto são de responsabilidade de ***PROPRIEDADE DA EMPRESA CONTRATADA***, não cabe avaliação financeira, visto que eles são de propriedade da empresa e podem ser utilizados por muitos anos, ainda que o contrato inicial possa ser de 12 meses, a Prefeitura de Guariba pode renovar por mais 12 meses e por sucessivas renovações, em caso de não renovação a solução é devolvida para empresa, podendo ser reutilizado em outra ocasião, ***VISTO QUE SE TRATA DE LOCAÇÃO de solução***. Ou seja, a solução disponibilizada neste momento terá seu custo diluído ao longo de vários meses, não apenas nos 12 meses iniciais

previstos, como levantado na diligencia.

A composição de custos para um projeto deste patamar deve-se levar em consideração vários fatores, não sendo igual para todas as empresas, tampouco sem levar em consideração porte da empresa e acordos comerciais. Pontos como, estoque próprio, possibilidade de amortização dos valores durante a execução do contrato deve ser levados em conta, entre situações distantes entre empresas. Ou seja, o custo real de cada empresa é diferente.

Salienta a empresa recorrida que causa ***"estranheza"*** que apenas uma única empresa resolveu questionar sobre eventuais irregularidades na sua contratação. Do universo de várias participantes apenas a empresa que ficou na posição ***quarta*** no certame, restou dúvida, porque a ***2° ou 3°,*** que seriam em tese mais beneficiadas, não levantaram quaisquer questionamentos? Sobretudo as empresas devem respeitar o devido andamento processual e respeitar o demais participantes do certame, caso aqui não se trata de empresa de aventureiros, que desconhecem a avaliação de custos.

É imperioso ressaltar, conforme documentos apresentados na habilitação, que a empresa ***ESTRATÉGIA IT LTDA*** é parceira da fabricante ***SOPHOS*** em nível de parceria ***PLATINUM***, o mais alto nível que se pode alcançar dentro do programa de parceiros ***Sophos.***

Este nível de parceria exige diversos requisitos técnicos e de volume de vendas, logo não se trata de empresa "iniciante" como levantou a reclamante, são poucas empresas neste momento com essa qualificação.

Como forma de facilitar a validação da sua proposta, podem-se avaliar outras contratações já realizadas em instituições públicas que possuem o mesmo escopo, mesmo modelo de equipamento estando operacional, isto é, ***CONTRATOS EXEQUÍVEIS***.

Saliente-se que todos os contratos possuem particularidades, porém todos eles possuem similaridade quanto à modalidade de contratação cita-se ***LOCAÇÃO*** e equipamentos ***SOPHOS*** de mesmo porte.

PREFEITURA MUNICIPAL DE JULIO DE CASTILHOS-RS - *PREGÃO ELETRÔNICO N.º82/2022 – FIREWALL DISPONIBILIZADO XGS 2100 VALOR DE 12 MESES R$ 26.098,02 -* ***VALOR MENSAL: R$ 2.174,835.***

PREFEITURA MUNICIPALDE SÃO SEBASTIÃO DO CAÍ-RS - *PREGÃO ELETRÔNICO N°31/2025 - FIREWALLDISPONIBILIZADO XGS 2100 VALOR DE 36 MESES R$ 107.532,00 -* ***VALOR MENSAL: R$ 2.987,00.***

Outro ponto que não podemos deixar de citar é o lastro financeiro da empresa, pois o objeto a ser contratado não representa sequer 5% do montante do capital social da empresa, conforme documentos entregues no momento da habilitação, podendo ser validado facilmente. Ainda nesta mesma seara o faturamento da empresa recorrida, em 2024, ano do ***SPEED*** apresentado está na casa dos ***R$ 5.000.000,00***, desse montante um contrato deste porte ***não representa 1% do faturamento total da empresa*** no ano fiscal indicado.

Os pontos citados acima desmontam o argumento de inexequibilidade da nossa proposta: - A ***ESTRATÉGIA IT LTDA*** é parceria nível superior junto ao fabricante, tendo pelas condições de oferecer preços competitivos e canais ***SEGUROS E OFICIAIS*** de fornecimento; - Apresentado dois contratos ***SIMILARES*** ao objeto do pregão supracitado onde é possível comparar e comprovar a exequibilidade; - Lastro financeiro compatível; - A legislação, em seu ***artigo 59 da Lei 14.133/2021***, permite que a Administração realize diligência, porém, não proíbe proposta com valor inferior ao estimado, desde que demonstrada sua viabilidade econômica, a qual está sendo comprovada; - A composição de custos demonstra que o valor ofertado cobre integralmente os custos diretose indiretos da contratação, mantendo margem operacional positiva, evidenciando a plena exequibilidade da proposta.

E também, estrutura técnica própria sem necessidade de contratação de terceiros, sendo que em se tratando de contratação na modalidade de locação de equipamentos associada à prestação de serviços técnicos especializados, os custos operacionais podem variar significativamente entre os licitantes, em razão de fatores como estrutura técnica própria, condições comerciais junto ao fabricante e modelo de negócio adotado pela empresa.

IV - DA DECISÃO DA PREGOEIRA E DOS MEMBROS DA EQUIPE DE APOIO:

A Pregoeira e os membros da equipe de apoio, na decisão em primeira instância administrativa, relatam que, no dia 26 de fevereiro de 2026, às 08h30m, deu-se início à disputa referente ao ***Pregão Eletrônico nº 7/2026***, com valor estimado de ***R$ 132.166,74.*** E Após a disputa, a empresa recorrida, detentora da melhor oferta, com o valor de ***R$ 47.860,00,*** foi convocada para apresentar os documentos de habilitação, no prazo de duas horas, em conformidade com o ***item 5.1.1. do Edital,*** assim expresso:

"5.1.1. Como a fase de habilitação é posterior a fase de propostas e lances, o licitante vencedor encaminhará, por meio do sistema da plataforma eletrônica, os documentos de habilitação, de que tratam o item 8, no prazo de 2 (duas) horas, contado da solicitação do pregoeiro, sob pena de inabilitação. O prazo poderá ser prorrogado por igual período, mediante prévia justificativa desde que aceita pelo pregoeiro. (art. 63, inciso II, da Lei federal nº 14.133/2021)."

Após análise dos documentos, no dia ***27/02/2026***, a empresa recorrida foi convocada para atualizar sua proposta e anexar na plataforma, e depois convocada para apresentar no prazo de ***dois dias úteis***, o catálogo dos equipamentos que compõem a solução ofertada, conforme disposto no ***item 1.2.1 do Edital***.

No dia ***03/03/2026,*** o catálogo dos equipamentos apresentado foi enviado para o setor requisitante analisar e através do ***Ofício nº 07/2026*** estou aprovado. Assim, o

prazo de manifestação de interesse em interpor recurso foi marcado para o dia ***05/03/2026,*** às 10 horas. Onde houve a manifestação tempestiva da empresa recorrente, que ficou na quarta colocação, com o valor de ***R$ 74.400,00.***

Em atenção ao recurso apresentado e nos termos do ***art. 59, § 2º, Lei nº 14.133/2021*** foi apropriada à Administração realizar diligência para apurar a exequibilidade da proposta da empresa recorrida, solicitando-lhe para apresentar: a composição detalhada de custos; esclarecer sobre fornecimento, licenciamento e serviços; e demonstrar a viabilidade econômica e operacional da sua proposta.

De acordo com o disposto no ***§ 2º do art. 59, da Lei nº 14.133/2021:***

"Art. 59. [...]

[...]

§ 2º. A Administração poderá realizar diligências para aferir a exequibilidade das propostas ou exigir dos licitantes que ela seja demonstrada [...].

A propósito, o entendimento da ***Súmula nº 262 do TCU*** é de que a inexequibilidade da proposta não pode ser presumida de forma absoluta, devendo ser comprovada de maneira objetiva, depois de oportunizada a manifestação do licitante.

A empresa recorrida apresentou esclarecimentos abordando os aspectos questionados, destacando-se: a explicitação dos principais componentes de custo envolvidos na execução do objeto; a adoção de modelo contratual baseado em locação, no qual os equipamentos permanecem sob a propriedade da contratada; a existência de estrutura técnica própria, capaz de absorver os serviços previstos sem necessidade de terceirizações onerosas; a comprovação de relacionamento formal com o fabricante da solução, em nível elevado de parceria; a indicação de contratações similares anteriormente executadas, com valores compatíveis.

Cabe destacar que a formação de preços em ambiente licitatório é dinâmica, pois há variações nos valores decorrentes de estrutura empresarial, escala de atuação, condições comerciais em parceria com fornecedores e estratégias de mercado. Tais variáveis não podem ser desconsideradas na análise da exequibilidade.

Também é importante observar que não foi identificada nos autos, alguma evidencia de incapacidade da empresa vencedora em cumprir as obrigações assumidas. Visto que os documentos apresentados indicam compatibilidade entre a proposta ofertada e a estrutura operacional da licitante.

O setor técnico responsável, ao analisar os esclarecimentos prestados, concluiu que: ***i)*** os valores ofertados cobrem integralmente os custos diretos e indiretos; ***ii)*** comprovou parceria com o fornecedor em nível elevado, que permite a mesma, ter condições de oferecer preços mais competitivos, com canais seguros e oficiais de fornecimento; ***iii)*** que possui contratações similares ao objeto com outros munícipios, com particularidades, porém com preços próximos ao ofertado; e ***iv)*** consequentemente a proposta se mostra viável sob os aspectos econômico e operacional.

A Pregoeira e os membros da equipe de apoio concluíram que a proposta apresentada pela empresa ***ESTRATÉGIA IT Ltda*** foi corretamente considerada exequível. E que o recurso interposto pela empresa ***TOTALWARE Sistemas E Redes Ltda – EPP***, não merece acolhimento, sendo comprovada a exequibilidade da proposta ofertada e mantendo-se a decisão que declarou vencedora a empresa ***ESTRATÉGIA IT Ltda.***

V - DA DECISÃO EM SEGUNDA INSTÂNCIA DO PREFEITO MUNICIPAL:

A inexequibilidade é assunto que sempre gera dúvidas aos agentes públicos atuantes nas licitações, como Comissões de licitação, pregoeiros e licitantes em geral questiona-se a aplicação prática do ***art. 48*** da antiga ***Lei federal n° 8.666/93***, não mais vigente, que dispunha sobre o preço inexequível.

Com o advento da ***Lei federal nº 14.133/2021,*** atualmente vigente, o assunto manteve-se sintético e pouco objetivo, sob o ponto de vista prático. Pois para a nova legislação essa matéria sobre a inexequibilidade simplesmente perdeu espaço.

Enquanto na velha e revogada lei, o ***art. 48*** dizia que seriam desclassificadas as propostas, o ***inciso III*** completava de definindo que seriam as ***"com valor global superior ao limite estabelecido ou com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato, condições estas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação."***

E ia mais adiante ainda, para tratar especificamente sobre as obras e serviços de engenharia, nas ***alíneas a e b do § 1º,*** para as licitações de menor preço. Mas da leitura daqueles dispositivos, poder-se-ia inferir que o entendimento prevalente era de que a inexequibilidade não era taxativa, ou seja, devia ser interpretada de forma relativa. Assim, caso o licitante apresentasse proposta com valor considerado inexequível, teria oportunidade para justificar e comprovar que era plenamente possível cumpri-la.

Já o preço inexequível na nova Lei de Licitações, ou ***Lei federal nº 14.133/2021,*** praticamente desapareceu do cenário legislativo, apesar de ter cuidado do tema em três ocasiões distintas, manteve, de modo geral, a mesma falta de objetividade da lei anterior. Os destaques ficam por conta das seguintes abordagens, a primeira delas pode ser verificada no ***art. 11*** da referida ***lei:***

"Art. 11. O processo licitatório tem por objetivos:

(...)…

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

(...).”

Já o ***art. 59*** e ***inciso III***, trazem os critérios de desclassificação das propostas, mas no ***§ 4º*** aborda a questão da inexequibilidade para obras e serviços de engenharia***:***

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

(...)

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

(...)

§ 4º No caso de obras e serviços de engenharia, serão consideradas inexequíveis as propostas cujos valores forem inferiores a 75% (setenta e cinco por cento) do valor orçado pela Administração.

(...).”

O ***art. 59, inciso III,*** retoma a falta de especificidade contida no ***art. 11*** e define um percentual de valores apenas nos casos de licitações de obras e serviços de engenharia.

Apesar de ter abordado de forma taxativa o percentual de ***75%*** nas licitações que especifica, o normativo deve ser aplicado com base em presunção relativa, segundo a melhor doutrina. Isso porque as empresas desclassificadas têm resguardado o direito de conhecer os motivos que levaram a Administração a considerar inexequíveis os seus preços, além de poderem demonstrar a viabilidade das respectivas propostas.

No caso concreto, diante de tamanha ausência de padrões objetivos, esta autoridade superior, orientada por Assessoria Jurídica, no debate entre as partes recorrente e recorrida, conclui que o melhor a fazer é evitar o descumprimento do contrato e a descontinuidade do serviço público. Contudo, não há um limite legal que obrigue o particular a praticar preços específicos na planilha de custos. O Poder Público não tem a prerrogativa de vincular os licitantes de modo que impeça a livre concorrência.

Com esse raciocínio, isto é, de que a proposta da empresa recorrida não pode ser desclassificada por preço inexequível, quando comprova, pelas declarações e comprovações contidas nas contrarrazões de recurso, que a cumprirá integralmente, é que se confirma o caráter relativo dos ***artigos 48 e 59*** da antiga e da nova lei, respectivamente.

Portanto, se quando há desclassificação da proposta, o licitante tem direito a interpor recurso para demonstrar que seu preço é praticável dentro de suas condições empresariais e administrativas diante do mercado, nas hipóteses de interposição de recurso, se atacado pela empresa recorrente, pode perfeitamente defender-se e deixar claro que sua proposta está plenamente de acordo com o Edital, para que o objeto do contrato seja executado sem prejuízo para ambas às partes; contratante e contratada, ou seja, tanto para o ente público quanto para o particular.

A empresa recorrida apresentou, através de diligência realizada pela Pregoeira e membros da equipe de apoio, o demonstrativo solicitado dos custos envolvendo a ***LOCAÇÃO dos itens, custo e margem***. Lembrando que o ***Pregão Eletrônico nº 07/2026*** contempla a ***LOCAÇÃO*** de equipamento e ***NÃO COMPRA*** de nenhum dos itens. Os custos são tratados como ***SERVIÇO*** e não como ***FORNECIMENTO.***

Esclarece que os equipamentos e licenças disponibilizados no projeto são de responsabilidade de ***PROPRIEDADE DA EMPRESA CONTRATADA***, não cabe avaliação financeira, visto que eles são de propriedade da empresa e podem ser utilizados por muitos anos, ainda que o contrato inicial possa ser de 12 meses, a Prefeitura de Guariba pode renovar por mais 12 meses e por sucessivas renovações, em caso de não renovação a solução é devolvida para empresa, podendo ser reutilizado em outra ocasião, ***VISTO QUE SE TRATA DE LOCAÇÃO de solução***. Ou seja, a solução disponibilizada neste momento terá seu custo diluído ao longo de vários meses, não apenas nos 12 meses iniciais previstos, como levantado na diligencia.

A composição de custos para um projeto deste patamar deve-se levar em consideração vários fatores, não sendo igual para todas as empresas, tampouco sem levar em consideração porte da empresa e acordos comerciais. Pontos como, estoque próprio, possibilidade de amortização dos valores durante a execução do contrato deve ser levados em conta, entre situações distantes entre empresas. Ou seja, o custo real de cada empresa é diferente.

Não bastassem esses argumentos da empresa recorrida, pelo método tradicional da simples comparação, esta autoridade superior anota que o valor previamente estimado da despesa pelo órgão competente desta Administração é que parece ter sido excessivo, posto que no montante de ***R$ 132.166,74.***

Isto porque, enquanto a empresa recorrida e vencedora do certame, classificada em primeiro lugar, apresentou a oferta de ***R$ 47.860,00;*** a empresa classificada em segundo lugar, ***NETWARE Comunicações e Informática Ltda*** apresentou a oferta ***de R$ 51.900,00;*** enquanto a empresa classificada em terceiro lugar, ***TECNOLOGIA & MENTE Ltda*** trouxe proposta no valor de ***R$ 70.100,00.*** E a empresa recorrente, por sua vez, classificada em quarto lugar, apresentou a oferta de ***R$ 74.400,00.*** O que mostra todas as quatro propostas das empresas licitantes distanciadas do orçamento prévio da Municipalidade.

Mas o que convence esta autoridade superior de que a proposta da empresa ***ESTRATEGIA IT Ltda*** é exequível por ser parceira da fabricante ***SOPHOS*** em nível de parceria ***PLATINUM***, o mais alto nível que se pode alcançar

dentro do programa de parceiros ***Sophos.*** Este nível de parceria exige diversos requisitos técnicos e de volume de vendas, logo não se trata de empresa "iniciante" como levantou a reclamante, são poucas empresas neste momento com essa qualificação.

Os pontos citados pela empresa recorrida desmontam o argumento de inexequibilidade da empresa recorrente, principalmente, por causa da parceria nível superior junto ao fabricante, tendo pelas condições de oferecer preços competitivos e canais ***SEGUROS E OFICIAIS*** de fornecimento.

Mesmo porque a legislação, em seu ***artigo 59 da Lei federal nº 14.133/2021***, permite que a Administração realize diligência, porém, não proíbe proposta com valor inferior ao estimado, desde que demonstrada sua viabilidade econômica, a qual está sendo comprovada, inclusive, com a composição de custos, na qual demonstra que o valor ofertado cobre integralmente os custos diretos e indiretos da contratação, mantendo margem operacional positiva, evidenciando a plena exequibilidade da proposta.

VII - CONCLUSÃO:

Esta autoridade superior, com o suporte direto prestado pela Assessoria Jurídica, ***decide,*** em segunda instância administrativa, ***negar provimento ao recurso*** da empresa: ***TOTALWARE Sistemas e Redes Ltda. EPP*** *- CNPJ nº 05.295.257/0001-31,* contra a classificação, em primeiro lugar, da empresa: ***ESTRATEGIA IT Ltda***. *- CNPJ nº 40.678.890/0001-00,* a pretexto da inexequibilidade de sua oferta de menor valor unitário, ***por julgar improcedente as alegações apresentadas*** na peça recursal, a fim de manter sem reconsideração ou reforma a decisão em primeira instância da ***Pregoeira e dos membros da equipe de apoio,*** tendo em vista não se deparar com absolutamente nada, em termos de fundamentação de fato e de direito, que motivasse conclusão contrária, uma vez que todas as exigências constantes do ***Edital*** do ***Pregão Eletrônico nº 7/2026,*** instruído pelo ***Processo nº 16/2026,*** foram formalmente contempladas, sobretudo quanto aos procedimentos disciplinados pelo ***art. 165, § 2º, da Lei federal nº 14.133/2021.***

Assim sendo, então, como consequência da conclusão deste julgamento e da plena convicção desta autoridade superior, de que foram atendidos e respeitados os princípios fundamentais da legalidade, do julgamento objetivo, da segurança jurídica e da vinculação ao instrumento convocatório, na forma do ***art. 5º***, da ***Lei federal nº 14.133, de 1º de abril de 2021,*** fica confirmada a exequibilidade da proposta de preço e mantida a classificação em primeiro lugar, por ter sido declarada a vencedora do certame, em razão de propor a melhor oferta, mais vantajosa para a Administração, a empresa: ***ESTRATEGIA IT Ltda.*** *- CNPJ nº 40.678.890/0001-00.*

Determina, por conseguinte, à ***Coordenadoria do Setor de Licitação, Atas e Contratos*** o prosseguimento do presente feito, com as publicações de estilo, no ***Portal Nacional das Contratações Públicas (PNCP***), nos termos do ***art. 174, inciso I, da Lei federal nº 14.133/2021,*** e na ***Imprensa Oficial do Município***, e também com a intimação das empresas licitantes interessadas, quanto ao inteiro teor desta decisão. Em continuidade, que sejam elaborados os respetivos atos de adjudicação e homologação no ***Pregão Eletrônico nº 7/2026,*** instruído pelo ***Processo nº 16/2026,*** assim como a formalização do respectivo instrumento contratual.

Registre-se, publique-se e cumpra-se!
Guariba (SP), 25 de março de 2026.
DR. FRANCISCO DIAS MANÇANO JÚNIOR
Prefeito Municipal

.....