

Processo: 59550.000946/2024-78-e

Objeto: Fornecimento, carga, transporte e descarga de tubos, conexões e peças especiais, para ampliação de sistemas de irrigação de agricultores familiares de povoados localizados no Município de Quebrangulo, no Estado de Alagoas, com 30 (trinta) itens, distribuídos em 01 (um) grupo.

Valor Estimado: R\$ 249.999,98.

Justificativas. CF, Art. 37, XXI. Lei nº 13.303/2016, Art. 58, II. Súmula nº 289 - TCU

1. Capacidade Econômica e Financeira

1.1. Capital Social

O capital social (integralizado ou subscrito) representa um dos subgrupos que compõem o patrimônio líquido da pessoa jurídica; e forma-se pelos valores investidos pelos sócios ou acionistas e aqueles resultantes de lucros não distribuídos.

Sua importância se manifesta na medida em que determina a capacidade operacional e de investimentos de uma empresa no momento em que é criada. No curso de operacionalização das atividades, este capital, conforme seu estatuto ou contrato social, poderá ser incrementado com a destinação de lucros parciais, o que demonstrará a capacidade de desenvolvimento e de crescimento da empresa. Em síntese: O capital social é a soma dos valores representados por moeda e bens disponibilizados pelos sócios e investidores do negócio.

1.2. Índices econômicos.

A Constituição Federal do Brasil, especificamente a norma prescrita no Art. 37, XXI, autoriza, no processo de licitação pública, que a administração exija, nos termos da lei, qualificação econômica indispensável à garantia do cumprimento das obrigações às quais o licitante se propõe a cumprir na forma do futuro contrato.

A Lei 13.303/2016, Art. 58, II, preceitua, nesta seara, que um dos parâmetros exclusivos de apreciação da habilitação do licitante é a capacidade econômica e financeira.

Diante deste conjunto normativo, o administrador depara-se, também, com a jurisprudência sedimentada na Súmula nº 289 da Corte de Contas da União, a que a Empresa Pública deve cumprimento.

SÚMULA Nº 289. A exigência de índices contábeis de capacidade financeira, a exemplo dos de liquidez, deve estar justificada no processo da licitação, conter parâmetros atualizados de mercado e atender às características do objeto licitado, sendo vedado o uso de índice cuja fórmula inclua rentabilidade ou lucratividade.

É prerrogativa da administração, e via de regra, seu dever, aferir objetivamente, a capacidade do futuro contratado, não para construir um muro inútil de restrições comprometedoras do caráter competitivo da licitação, mas, para prevenir a adjudicação de objetos licitados a contratados sem condições de honrar os compromissos assumidos perante ela.

A administração deve ter percuciência ao definir os índices de avaliação da capacidade econômico-financeira de quem se proporá a executar o objeto em licitação, de modo a conquistar a garantia da execução do contrato e evitar restringir o caráter competitivo do certame.

Diante da legislação e da jurisprudência alhures citadas, definem-se nesta oportunidade, dois índices contábeis de liquidez e um de solvência com a finalidade necessária, conveniente e oportuna de escolher a melhor proposta, cujo autor apresente capacidade econômico-financeira de bem executar o objeto contratado, sem surpresas no curso da avença.

Os índices escolhidos apresentam parâmetros atualizados de mercado, pois, os de liquidez são considerados, pela doutrina contábil, e pela Administração Pública que os utiliza constante e hodiernamente, próprios para o fim a que se está aplicando nesta licitação. Tais índices, inclusive e para demonstrar que possuem parâmetros atualizados, são a base de avaliação econômica aferida pela IN nº 03/2018 que instituiu o SICAF (cadastro da Administração Pública Federal, condição absoluta para a participação nas licitações eletrônicas da União). Ademais, como a própria súmula indica, não há vedação à adoção de outros índices, desde que não queira medir a rentabilidade ou lucratividade da proponente e atenda às características do objeto licitado,

como é o caso do índice de solvência geral. O cociente de cada índice deve ser pelo menos um. O ideal é que seja superior a um, o que demonstra ter capacidade plena de cumprir os compromissos.

1. Liquidez Geral. É a liquidez a curto e longo prazo. Identifica a capacidade de pagamento da empresa a curto e longo Prazo. Ou seja, quanto possui a empresa no AC+RLP para cada real a pagar (PC+ELP). Demonstra a segurança no crescimento. Quanto maior que um, maior a capacidade de honrar os compromissos.
2. Solvência Geral. É a capacidade de uma empresa de honrar todos os seus compromissos financeiros a curto e longo prazo. Identifica a segurança apresentada, para pagar todos os compromissos e ainda permanecer com reserva considerável, o que assegura sua sobrevivência por bom tempo no mercado. Mostra o quanto a empresa possui em seu ativo total para pagar cada real do passivo (menos o patrimônio Líquido).
3. Liquidez Corrente. É a liquidez a curto prazo. Identifica a capacidade de pagamento a curto prazo. Mostra o quanto há de ativo circulante para cada real de dívida a curto prazo.

As características peculiares ao objeto ora tratado, são a razão de tais exigências (capital social e índices econômicos), pois, não exigir boa situação econômica e financeira da contratada seria temerário para a contratante, visto que no curso da vigência do contrato pode, e é comum, surgir incidentes como atraso de pagamento (tanto que o edital prevê atualização financeira), retificação de trabalhos, aditivos de prazos, etc. Justamente por isso, contratar uma empresa para executar objeto de considerável valor e durante razoável prazo que poderá, inclusive, se estender, afigurar-se-ia ato temerário contra a CODEVASF e a própria contratada, pois esta, no percurso, enfrentaria sérios problemas que desembocaria em possível solução de continuidade e consequente apuração sancionatória administrativa.

Por tudo que se expôs, afigura-se plenamente razoável que a CODEVASF disponha, como critério de aferição da saúde econômico-financeira das empresas que se proponham a com ela contratar, do capital social no

patamar posto e dos índices econômicos detalhados, pois, necessários, não para alijar do processo licitatório quem não os conseguir atendê-los, senão para possibilitar-lhe escolher a melhor proposta e a garantia da boa execução do objeto que ora lança na praça aos interessados em contratar sua execução, sem agredir o caráter competitivo da licitação.

Intervalo mínimo entre lances:

O intervalo mínimo de diferença de valor entre os lances, incidirá tanto em relação aos lances intermediários quanto em relação ao lance que cobrir a melhor oferta.

Este instituto objetiva evitar lances com reduções irrisórias ou aviltantes, como por exemplo R\$ 0,01 (um centavo). No entanto, o mesmo instituto não pode inviabilizar a competição, ou mesmo restringi-la, exigindo percentuais ou valores desproporcionais ou exorbitantes.

É verdade que não se alcançará, nem é o propósito, um percentual ou valor ótimo ou “tipo ideal”. A carga subjetiva é grande e larga, mas, a função do edital é definir os critérios para torná-los objetivos perante todos. Por isso, definiu-se o valor/percentual mínimo entre os lances, conforme grafado no edital, tomando em conta que a competição dar-se-á por unidade de serviço (valor global). Tal valor fora acordado e definido com equipe técnica em conjunto com a equipe da 5ª/SL, por entender ser capaz de alijar lances com redução irrisória ou aviltante, bem como prevenir a inviabilidade, ou mesmo restrição, da competição entre os fornecedores.

Manoel da Costa Santos

Chefe da SL