



REF.: SUENG – PROCESSO Nº 1003/2023
PARECER Nº: 02/2025
DATA: 13/01/2025

ASSUNTO: LICITAÇÃO – CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA PARA LOCAÇÃO DE USINAS FOTOVOLTAICAS – ANÁLISE PROPOSTA COMERCIAL DA EMPRESA **HERSA ENGENHARIA E SERVICOS LTDA (2ª ANÁLISE)**.

DOCUMENTAÇÃO: Anexo.

ALÇADA ADMINISTRATIVA: DIRAD.

À CPL,

1. DA SÍNTESE FÁTICA

Trata-se da 2ª análise da proposta comercial do **CONSÓRCIO HERSA-CÁPIUA GERAÇÃO DE ENERGIA BANPARÁ, CNPJ: 01.376.473/0001-50**, ao Pregão Eletrônico nº 025/2024, que visa a contratação de empresa especializada, com proposta mais vantajosa, para a locação de usinas fotovoltaicas, de micro ou minigeração distribuída, em que seu montante tenha potência pico mínima de 9.358,80 kWp, para uma produção mínima estimada em 12.960 MWh/ano, conectadas à rede de distribuição de energia elétrica da concessionária no âmbito do Estado do Pará, visando atender o consumo de energia elétrica das agências e postos de atendimento pertencentes ao Banco do Estado do Pará – BANPARÁ.

Informa a CPL que com a nova roupagem do sistema em que se opera o certame – em decorrência das alterações ensejadas pela Lei Federal nº 14.133/21 –, primeiro deve-se analisar a proposta de preços para, em seguida, caso aprovada, seja analisada a documentação de habilitação.

Pelo exposto, a SUENG trata da avaliação de conformidade técnica às disposições do Termo de Referência (TR), não competindo a Área Técnica as avaliações de natureza jurídica, contábil e outras.

São os fatos que vinculam a análise técnica.

2. ANÁLISE DA PROPOSTA COMERCIAL

Ao analisar os autos, a Empresa **CONSÓRCIO HERSA-CÁPIUA GERAÇÃO DE ENERGIA BANPARÁ, CNPJ: 01.376.473/0001-50**, LICITANTE apresentou proposta com valor unitário mensal de **R\$ 876.022,22** (oitocentos e setenta e seis mil, vinte e dois reais e vinte e dois centavos) para 180 (cento e oitenta) meses, sendo o valor global igual a **R\$ 157.684.000,00** (cento e cinquenta e sete milhões, seiscentos e oitenta e quatro mil reais).

A proposta da LICITANTE corresponde a 64,83% (sessenta e quatro, oitenta e três por cento) do orçamento estimado pelo BANPARÁ, conforme as especificações do item 9 do Edital e do item 11 do Projeto Básico.

Verifica-se o que dispõe a Lei nº 13.303/2016 e o Regulamento de Licitações e Contratos do BANPARÁ:

- Lei nº 13.303/2016:

(...)

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

...

*§3º Nas licitações de obras e serviços de engenharia, consideram-se inexequíveis as propostas com valores globais inferiores a **70% (setenta por cento)** do menor dos seguintes valores:*

I – média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor do orçamento estimado pela empresa pública ou sociedade de economia mista; ou

II – valor do orçamento estimado pela empresa pública ou sociedade de economia mista.

A CPL, em cumprimento ao princípio constitucional da isonomia, decidiu por promover diligências destinadas ao esclarecimento da composição dos valores constantes da proposta formulada pela LICITANTE, abrindo prazo de **02 (dois) dias úteis** (Regulamento de Licitações e Contratos do BANPARÁ) para a demonstração da exequibilidade da sua proposta.

É o que prevê o art. 65 do RLC do BANPARÁ:

- RLC

Art. 65 Desclassificação das propostas

(...)

*4 – A Comissão de Licitação deve conceder prazo adequado, recomendando-se **2 (dois) dias úteis**, prorrogáveis por igual período, para que o licitante corrija os defeitos de sua proposta, podendo o edital dispor de prazo distinto, de acordo com o objeto.*

(...)

3 - DA DILIGÊNCIA

O Edital de Pregão nº 025/2024 BANPARÁ, no item 9.3, ao disciplinar a aceitabilidade da proposta vencedora, informa que as propostas, quando manifestamente inexequíveis, seriam desclassificadas. Mais adiante, a norma editalícia, em seu item 9.6, estabeleceu que o(a) pregoeiro(a) poderá realizar diligências para aferir a exequibilidade ou qualquer outro aspecto da proposta.

Insta-se informar que a referida diligência possui caráter preventivo e tem por finalidade demonstrar que a licitação foi processada e julgada em estrita observância aos princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade,

da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos, mantendo o interesse público.

Assim, conforme legislação vigente, a LICITANTE apresentou planilhas contendo as especificações referentes aos valores dos preços que compõem a sua Proposta Comercial, informação essa constante na sua justificativa.

Deste modo, passa-se à análise.

4- DA ANÁLISE DOCUMENTAL

4.1 – DAS PLANILHAS

O documento enviado pela LICITANTE traz em seu bojo, apenas, informações sem maiores comprovações, apresentando um resultado segundo as premissas adotadas pelo próprio CONSÓRCIO, a saber:

“ RESULTADO

Já na última etapa da proposta a metodologia consistiu na projeção de receitas e despesas baseadas nas premissas adotadas no levantamento de dados realizados nas etapas anteriores, considerando o Fluxo de Caixa de 15 (quinze) anos. Após a projeção do Fluxo de Caixa, foram calculados os indicadores econômicos VPL, TIR e Payback e realizada uma análise da Taxa de Atratividade (TMA), baseado na simulação de Tarifa de Consumo Subgrupo B3 vigente da distribuidora Equatorial Pará conforme Resolução Homologatória nº 3.371, de 06/08/2024 – ANEEL, versus o consumo médio anual projetado pelo Banpará no montante de 12.960.000 MWh/ano. Baseado em todos elementos e cenários, foi definida uma Taxa Mínima de Atratividade no montante de 12%, perfazendo um desconto da Tarifa c/ impostos em 35,31%. Neste cenário foi considerado apenas a economia relativa na tarifa de consumo, já que no edital não traz informações detalhadas das unidades de consumo e seus respectivos subgrupos, conforme disposto na Tabela VI. Após a aplicação da metodologia descrita na seção 2.1 foi realizado a projeção das receitas e despesas do projeto, conforme exemplificado na Tabela 1 – Fluxo de Caixa em moeda constante”.

O investimento estimado pelo CONSÓRCIO para a construção do sistema a ser arrendado foi orçado por R\$ 43.307.792,77 (quarenta e três milhões, trezentos e sete mil, setecentos e noventa e dois reais e setenta e sete centavos).

Em análise, pela equipe técnica, verificou-se que:

- o orçamento apresentado é compatível com o orçamento do projeto.
- o CONSÓRCIO não levou em consideração os impactos do FIO B no fluxo de caixa;

Após análise técnica tem-se que:

- 1) ao não valorar os impactos do FIO B no fluxo de caixa fará com que os resultados sejam majorados;
- 2) com as despesas em muito subestimadas, pela não inserção dos impactos do FIO B no fluxo do Caixa, resultou que o PAYBACK SIMPLES informado pela própria LICITANTE foi de 6 (seis) anos e 7 (sete) meses, ou quase metade do tempo do contrato que é de 15 (quinze) anos.

Assim, com a devida correção dos custos para o parâmetro de receitas correto, e consequentemente com o impacto negativo no resultado apresentado na LICITAÇÃO vigente, o PAYBACK Simples seria de 8 (oito) anos e 11 (onze) meses.

Considerando o contexto atual de alta do dólar e a elevação dos impostos de importação ocorrido após a abertura do certame, tal indicador teria suas condições prejudicadas ainda mais.

Entende-se que o mais adequado para esse tipo de metodologia seria o PAYBACK DESCONTADO.

Em relação ao método do PAYBACK SIMPLES, o PAYBACK DESCONTADO apresenta uma série de vantagens, sem renunciar à simplicidade, pois:

- considera o custo de capital das empresas;
- leva em conta as variações do dinheiro ao longo do tempo;
- é adequado para a avaliação de projetos de risco elevado ou vida limitada;
- é o mais fiel à realidade financeira dos negócios.

Nesse cenário, sendo o PAYBACK DESCONTADO utilizado adequadamente à realidade da Licitação, com valores de mercado na ordem de IPCA + 8% aa (oito por cento ao ano), teríamos o PAYBACK de 14 (quatorze) anos e 7(sete) meses.

Com estas informações, o resultado do PAYBACK que se apresenta é, absolutamente, fora dos parâmetros para investimentos desse montante, pois quase se iguala ao prazo do contrato que é de 15 (quinze) anos.

Os outros indicadores utilizados pelo CONSÓRCIO, como o VPL e a TIR também deverão sofrer impactos negativos, em virtude de que a premissa dos custos de taxaço do FIO B, foi negligenciada. Nesse contexto a TIR cai para aproximadamente 8% (oito por cento) e o VPL para menos de R\$30 milhões. Projetando que esse cenário possui parâmetros econômico-financeiros inaceitáveis pelos padrões de mercado.

4,2 - DA PROPOSTA DA LICITANTE

Sobre a proposta, observa-se que a LICITANTE não conseguiu demonstrar a sua exequibilidade, não atendendo à regra inserta na Lei nº 13.303/2016 e no Regulamento de Licitações e Contratos do BANPARÁ.

§ 3º Nas licitações de obras e serviços de engenharia, consideram-se inexequíveis as propostas com valores globais inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

O Valor orçado pelo BANPARÁ nesse caso é de R\$243.750.000,00 (duzentos e quarenta e três milhões, setecentos e cinquenta mil reais). Conforme a Lei citada, a proposta da licitante deverá ser de no mínimo 70% (setenta por cento) desse valor, que nesse caso seria de R\$ 170.625.000,00 (Cento e setenta milhões, seiscentos e vinte cinco mil reais).

5 – DAS CONSIDERAÇÕES GERAIS

A inexequibilidade de uma proposta em uma licitação pública pode ser fundamentada com base em critérios técnicos e econômicos, especialmente quando os indicadores apresentados pelo licitante demonstram inviabilidade.

A inexequibilidade se refere à incapacidade do contratado de cumprir as obrigações assumidas no contrato, seja por razões técnicas, financeiras ou econômicas. A inexequibilidade se refere à incapacidade do contratado em cumprir as obrigações contratuais, conforme o disposto no artigo 37 da Lei nº 14.133/2021, que estabelece que a "*Administração Pública deverá assegurar a execução do contrato com a qualidade e a eficiência desejadas*".

Os indicadores econômicos são fundamentais para a avaliação da viabilidade da proposta. Um PAYBACK muito longo, de 8 (oito) anos e 11 (onze) meses – sem todas as variáveis necessárias para justificar o resultado e o de 14 (quatorze) anos e 7 (sete) meses podem indicar que o investimento não é rentável e que o licitante pode não ter recursos suficientes para manter a execução do contrato até a recuperação do investimento.

O art. 28, §3º, da Lei nº 14.133/2021, diz que: "*a proposta deve ser compatível com os preços de mercado*", e "*a Administração Pública deve considerar a viabilidade técnica e econômica da proposta*". Portanto, um PAYBACK excessivo pode evidenciar a inviabilidade econômica.

A legislação também trata sobre os limites de preços estabelecidos pela administração pública. O art. 29, §2º, da Lei nº 14.133/2021, estabelece que: "*é vedada a apresentação de proposta cujo valor esteja abaixo do custo estimado pela Administração em mais de 10%*". Assim, se o valor informado pelo licitante estiver abaixo do percentual mínimo exigido (70% do custo estimado), isso é um indicativo claro de inexequibilidade.

A jurisprudência é fundamental para embasar a argumentação sobre propostas inexequíveis.

- **Acórdão TCU nº 2.330/2018**:

Este acórdão ressalta que "propostas com valores manifestamente inferiores aos custos estimados pela Administração podem ser desclassificadas por inexequibilidade".

A decisão reforça a necessidade de garantir a viabilidade econômica das propostas apresentadas, alinhando-se aos princípios da eficiência e da legalidade previstos na Constituição Federal.

Com base nas análises apresentadas:

- O PAYBACK longo sugere um risco econômico excessivo para o licitante.
- O valor apresentado está abaixo do permitido pela lei, indicando uma possível inviabilidade financeira.
- A proposta não atende aos requisitos legais estabelecidos na Lei nº 14.133/2021.

CONCLUSÃO

Face ao exposto, a Área Técnica entende que a proposta comercial **não atende** às especificações do item 9 do Edital e do item 11 do Projeto Básico.

É o Parecer, S.M.J.



Anna Carmela Fischetti
Superintendente

Anna Carmela Rocha Fischetti
Superintendente SUENG

Relatório de Assinaturas

Datas e horários em UTC-0300 (America/Sao_Paulo)

Última atualização em 13 Janeiro 2025, 12:39:58

Status: Assinado

Documento: PARECER 02-2025 SUENG.Pdf

Número: e7b2e10e-5328-4753-b723-5cde2b6e88fe

Data da criação: 13 Janeiro 2025, 12:25:55

Hash do documento original (SHA256): 01c11fc675f25deed5957752bebc5f1749bbee566122b77221b718266f1321fb



Assinaturas

1 de 1 Assinaturas

<p>Assinado  via ZapSign by Truora</p> <p>ANNA CARMELA ROCHA FISCHETTI</p> <p>Data e hora da assinatura: 13 Janeiro 2025, 12:39:58 Token: 2873c8da-c13f-45c2-bebc-96162d000f33</p>	<p>Assinatura</p>  <p>Anna Carmela Rocha Fischetti</p>
<p>Pontos de autenticação:</p> <p>Telefone: + 5591981157242 E-mail: afischetti@banparanet.com.br</p>	<p>Localização aproximada: -1.448667, -48.487541</p> <p>IP: 177.158.118.123</p> <p>Dispositivo: Mozilla/5.0 (iPhone; CPU iPhone OS 18_2_1 like Mac OS X) AppleWebKit/605.1.15 (KHTML, like Gecko) CriOS/131.0.6778.154 Mobile/15E148 Safari/604.1</p>

INTEGRIDADE CERTIFICADA - ICP-BRASIL

Assinaturas eletrônicas e físicas têm igual validade legal, conforme MP 2.200-2/2001 e Lei 14.063/2020.

[Confirme a integridade do documento aqui.](#)



Este Log é exclusivo e parte integrante do documento número e7b2e10e-5328-4753-b723-5cde2b6e88fe, segundo os [Termos de Uso da ZapSign](#), disponíveis em zapsign.com.br

ZapSign e7b2e10e-5328-4753-b723-5cde2b6e88fe. Documento assinado eletronicamente, conforme MP 2.200-2/2001 e Lei 14.063/2020.