

neste caso, por ser expressamente exigida pelo art. 48, inciso II, da Lei 8.666/93, torna o ato inválido; a inexequibilidade da proposta deve ser sempre demonstrada, à luz principalmente dos critérios que deveriam constar do edital e dos preços correntes de mercado; veja-se, por exemplo, o que ensinam os seguintes administrativistas a respeito do assunto: b1 - Celso Antônio Bandeira de Mello, in Curso de Direito Administrativo, 5ª ed., Malheiros Editores: "O princípio da publicidade impõe que os atos e termos da licitação - no que se inclui a motivação das decisões - sejam efetivamente expostos ao conhecimento de quaisquer interessados. É um dever de transparência em prol não apenas dos disputantes, mas de qualquer cidadão." (pág. 271). "À entidade licitadora incumbe fundamentar a desclassificação, explicitando de modo claro e preciso os aspectos que determinaram sua incompatibilidade com os requisitos inerentes à licitação." (pág. 312).

Diante disso, não cabe à Administração, ou a qualquer licitante, estipular, de maneira subjetiva, critérios de exequibilidade de preços, uma vez que não há espaço para subjetivismos na condução e julgamento dos certames licitatórios (art. 44, § 1º, da Lei de Licitações), muito menos presumir tal fato.

O Tribunal Regional Federal da 1ª Região também entende que "a inexequibilidade deve ser devidamente comprovada por quem a alega, não podendo ser presumida"; (AMS nº 34000180390; Processo nº 001340000180390; data da decisão: 25.08.2003; DJ: 22.09.2003, p. 95; Relator: Desembargador Federal Souza Prudente).

Nestes termos, a alegação de inexequibilidade e posterior perda de confiança em momento nenhum foi comprovado nos autos, devendo, portanto, ser rechaçada.

Por fim, releva destacar que, antes de se deter acerca da verificação da exequibilidade de uma proposta, a Administração tem o dever de respeitar as disposições do ato convocatório e as particularidades de cada licitante, até porque existem atividades que comportam margens de lucro diferenciadas. Logo, não há como estabelecer soluções padronizadas em um mesmo segmento, aplicáveis às diversas empresas que o compõe.

Assim, como os custos são diversos para cada empresa e como cada qual apresenta uma estrutura operacional distinta (fazenda própria, caminhões próprios, sede em Montes Claros – o que propicia aquisição de alguns insumos não produzidos a custo mais baixo – acesso a atacadistas com melhores condições as ofertadas do que o comércio de Diamantina), é perfeitamente cabível que a