

## JUSTIFICATIVA DE EXEQUIBILIDADE DE PROPOSTA

São Paulo/ SP, 22 de maio de 2020.

Aos Exmos. Srs.

MESA DIRETIVA – AUTORIDADE COMPETENTE  
Sr. Ver. Joaquim Antônio Antônio da Rosa Neto  
Presidente

**CÂMARA MUNICIPAL DE SUZANO**  
*ESTADO DE SÃO PAULO*

Ref.: Concorrência nº 001/ 2019 Processo nº 045/ 2019

Objeto: Fechamento da Câmara Municipal de Suzano, de acordo com o projeto encaminhado pelo Secretário Municipal de Planejamento Urbano e Habitação, sob o protocolo nº 242/ 2019.

CÂMARA MUNICIPAL DE SUZANO 26/05/2020 15:15 002279

## DO DIREITO

A proposta inexequível, tema de grande relevância e preocupação recorrente no cenário das licitações públicas é a questão do preço inexequível ou excessivo, ao qual o legislador tentou delimitar qual é o entendimento a ser adotado quanto a este ponto, no que pese ser duvidoso, há outros mecanismos de solução de conflitos, seja doutrina ou jurisprudência.

No entendimento geral, os critérios aritméticos fixados pelo art. 48, do Estatuto das Licitações, não são inflexíveis ou absolutos. A lei estabelece um parâmetro, sendo certo que deverá ser concedida ao licitante a oportunidade para demonstrar que aquela proposta, inicialmente considerada inexequível poderá se converter em exequível, dada a realidade, os custos e o lucro lícito projetado.

Sobre o tema, convém mencionar os ensinamentos de Marçal Justen Filho:

*Não se afigura defensável, porém transformar em absoluta a presunção do § 1º. **Se o particular puder comprovar que sua proposta é exequível, não se lhe poderá interditar o exercício do direito de apresentá-la. É inviável proibir o Estado de realizar contratação vantajosa.** A questão é de fato, não de direito. **Incumbe o ônus da prova da exequibilidade ao particular. Essa comprovação poderá fazer-se em face da própria Administração, pleiteando-se a realização de diligência para tanto.***

(...)

*Subordinar o direito do licitante à prévia impugnação ao orçamento apresentado é violar o princípio da isonomia. Todos os demais licitantes estariam advertidos que um outro concorrente irá formular proposta de valor mais reduzido. Estaria comprometida a igualdade dos participantes. **Por outro lado, seria um despropósito imaginar que a omissão ou silêncio dos licitantes tornaria válido orçamento excessivo ou desvinculado da realidade econômica. Por tais motivos, reputa-se cabível que o particular, ainda que não impugne o valor orçado, defenda a validade de proposta de valor reduzido, mas exequível.***

Ainda nas palavras de Marçal Justin Filho:

*Comporta uma ressalva prévia sobre a impossibilidade de eliminação de propostas vantajosas para o interesse sob tutela do Estado. A desclassificação por inexequibilidade apenas pode ser admitida como exceção, em hipóteses muito restritas. Nesse ponto, adotam-se posições distintas das anteriores perfilhadas. O núcleo da concepção ora adotado reside na impossibilidade de o Estado transformar-se em fiscal da lucratividade privada plena admissibilidade de propostas deficitárias. (in Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 12ª ed. São Paulo: Dialética, 2008, p. 601)*

Acrescenta, ainda o doutrinador, ao interpretar o disposto no art. 48, II e § 1º, a e b, da Lei 8.666/93, in verbis:

5.1) *A distinção entre inexecutabilidade absoluta (subjetiva) e relativa (objetiva).*

*Discorda-se do entendimento de que todas as hipóteses de inexecutabilidade comportam tratamento jurídico idêntico. Ao contrário, deve impor-se uma diferença fundamental, destinada a averiguar, se a proposta pode ou não ser executada pelo licitante, ainda que seu valor seja deficitário. A questão fundamental não reside no valor da proposta, por mais ínfimo que o seja – o problema é a impossibilidade de o licitante executar aquilo que ofertou.*

*A formulação desse juízo envolve uma avaliação da capacidade patrimonial do licitante. Se ele dispuser de recursos suficientes e resolver incorrer prejuízo, essa é uma decisão empresarial privada. Sob esse ângulo, chega a ser paradoxal a recusa da Administração em receber proposta excessivamente vantajosa.*

5.2) *A imposição constitucional: admissibilidade de benefícios em prol do Estado.*

*Enfim, seria inconstitucional o dispositivo legal que vedasse a benemerência em prol do Estado. Impor ao Estado o dever de rejeitar proposta gratuita é contrário à Constituição. Se um particular dispuser-se a aplicar sus recursos para auxiliar o Estado, auferindo remuneração irrisória não pode ser vedado por dispositivo infraconstitucional. Cabe admitir, portanto, que o Estado perceba vantagens e benefícios dos particulares.*

(...)

7) *A natureza das regras dos §§ 1º e 2º.*

*Por tudo que se disse, as regras contidas no § 1º autorizam mera presunção relativa da inexecutabilidade. Essa é a única interpretação cabível, sob pena de reintroduzir-se, disfarçadamente, a licitação de preço-base. Uma formulação hipotética evidencia os riscos produzidos através da inovação legislativa.*

*Suponha-se que diversos licitantes tenham (indevida reprovavelmente) realizado composição para obter vitória em uma licitação. Poderiam valer-se da regra § 1º para obter uma fórmula destinada a excluir outros licitantes. Fariam o seguinte: produziram a participação de inúmeros licitantes, todos com propostas próximas do valor orçado. Isso permitiria presumir que o limite da inexecutabilidade passaria a ser 70% do referido valor. Logo, os licitantes cartelizados formulariam propostas próximas a isso. Todos os que tivessem propostas menores seriam excluídos do certame.*

*Como é vedado licitação de preço-base, não pode admitir-se que 70% do preço orçado seja o limite absoluto de validade das propostas. Tem que reputar-se, também por isso, que o licitante cuja proposta seja inferior ao limite do § 1º disporá da faculdade de provar à Administração que dispõe de condições materiais para executar sua proposta. Haverá uma inversão do ônus da prova, no sentido de que se presume inexecutável a proposta de valor inferior, cabendo ao licitante o encargo*

de provar o oposto. (grifo nosso)

Na mesma linha o Acórdão 1.857/2011 traz:

(...) “os critérios elencados pela Lei nº 8.666 /93, para definir a proposta inexequível apenas conduzem a uma presunção relativa a inexequibilidade de preços”. Ainda no entendimento do relator, considerando que a empresa desclassificada havia apresentado a melhor proposta, caberia ao órgão jurisdicionado diligenciar junto ao licitante, “de modo que, ao não agir assim, a entidade contratou com o preço mais elevado sem justificativa plausível para tanto”. (TCU, Acórdão nº 1.857/2011, Plenário, Rel. Min. André Luis de carvalho, DOU de 18.07.2011) (grifo nosso).

Não podemos deixar de trazer o raciocínio do Ilustríssimo doutrinador Renato Geraldo Mendes:

Após a aplicação do critério previsto no § 1º do art. 48, é possível que, em relação às propostas consideradas inexequíveis, (a) o licitante concorde com a inexequibilidade da sua proposta, o que ensejará o seu afastamento do certame ou (b), o licitante discorde da apuração realizada, sob o argumento de que a sua proposta é exequível. Diante da hipótese (b), como deverá proceder a comissão de licitação? Para responder satisfatoriamente à questão, é preciso ponderar alguns aspectos que envolvem o critério previsto no § 1º do art. 48. Basicamente, um preço pode ser considerado inexequível por duas razões: (1) quando comparado com outros preços e (2) em razão da incompatibilidade entre o custo dos insumos e despesas e o preço atribuído ao próprio objeto pelo licitante. Na hipótese (2), a inexequibilidade independe de outras variáveis senão a dos custos e das despesas do próprio objeto. A inconsistência do preço resulta de um ato do próprio licitante, isto é, o preço por ele atribuído ao objeto. Logo a inexequibilidade é ato amputável ao próprio licitante e mais ninguém. Na hipótese (1), a inexequibilidade foge ao controle do próprio licitante, pois é fundada em ato de terceiro. O preço atribuído pelos demais licitantes aos seus objetos é que pode tronar o preço inexequível, pouco importando se, de fato, a inexequibilidade é efetiva ou não. O que ponderamos é que na hipótese (1), a inexequibilidade é produzida por ato de terceiro. Pelo menos em princípio, o critério que resultar da hipótese (1) deve ser visto com muita cautela, pois viola a lógica e razoabilidade. O natural é que a pessoa seja punida pelo seu próprio ato, e não punida por ato de terceiro. O critério previsto no § 1º do art. 48 foi estruturado com base na hipótese (1), devendo ser visto com reservas. Afirmar que não é razoável reconhecer a inexequibilidade de uma proposta em razão dos preços de propostas de terceiros é deixar claro que a inconsistência de um preço tem de decorrer da sua própria composição, e não da composição de outros preços. Isso é no mínimo lógico. O critério previsto no § 1º do art. 48 é uma ficção jurídica, não decorre do mundo real. Dessa forma, surgirá um problema quando o licitante que teve o seu preço considerado inexequível alegar que ele é exequível. E o problema se tornará sério quando, além de afirmar que o preço não é inexequível, ele demonstrar, por A+B, que o preço é exequível. Diante deste quadro, não é possível a desclassificação da proposta. Ora, se a proposta não pode ser desclassificada mesmo diante da indicação de que o preço é inexequível em razão do critério legal, para que ele existe então? O critério existe para apontar apenas o indício de que é possível que o preço possa ser inexequível, mas não de que é, de fato, inexequível.

Quando em razão da aplicação do critério previsto no § 1º do art. 48 da Lei 8.666/93, um preço se revelar inexequível, caberá a comissão (ou ao pregoeiro, se for o caso) dar a oportunidade ao licitante de demonstrar que seu preço é exequível, caso ele não concorde com o resultado da aplicação do critério legal. Somente após isso é que se deve julgar a proposta para o fim de considerá-la classificada ou desclassificada. A prudência assim recomenda. (grifo nosso)

Podemos observar que tanto a doutrina quanto a jurisprudência, trazem, que a licitante que tem seu preço questionado pode e tem o direito de demonstrar a exequibilidade. Outro fato que a jurisprudência apresenta é que a licitante pode ser detentora de uma situação peculiar que lhe permita ofertar preços inferiores.

Neste contexto, a CAEDA CONSTRUTORA é detentora sim de uma situação peculiar, pois como demonstrado na planilha de composição analítica de preços e orçamentos enviados pelos nossos fornecedores, os preços são exequíveis sim e com uma margem de lucratividade. O fato transcrito, pode e deve ser considerado como situação peculiar que a empresa CAEDA CONSTRUTORA apresentou no licitação.

Além disso é inquestionável que cada empresa possui a sua realidade financeira operacional, e o que pode ser inexequível para uma, necessariamente não quer dizer que seja para a outra empresa, "o que pode ser caro para certa empresa, pode ser barato para outra, sem que isso implique em risco de inadimplemento". Na mesma linha de raciocínio, a empresa com uma estrutura melhor, terá mais condições de ofertar um preço mais baixo que as demais licitantes. Também vale destacar, que a empresa CAEDA CONSTRUTORA, possui uma equipe técnica permanente e um vasto conhecimento no mercado no qual atua.

Vejamos o que o Relator Augusto Sherman Cavalcanti no Acórdão nº 1.248/2009 transcreve:

"( ...) o juízo de inexequibilidade de uma proposta não é absoluto, mas admite demonstração em contrário. Isso porque não se pode descartar a possibilidade de que o licitante seja detentor de uma situação peculiar que lhe permita ofertar preço inferior ao limite de exequibilidade estimado pelo contratante. Por exemplo, é perfeitamente possível que uma empresa, em especial de maior porte, partilhe custos como infraestrutura, pessoal, etc., entre os diversos clientes, resultando em redução nos preços de seus serviços. (...) (TCU, Acórdão nº 1.248/2009, Plenário, Rel. Min. Augusto Sherman Cavalcanti, DOU de 16.06.2009). (grifo nosso).

Outra situação, é que a proposta da CAEDA CONSTRUTORA com margem de lucro mínima ou sem margem de lucro não conduz, necessariamente, à inexequibilidade, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa, inclusive os Tribunais de Contas tem se manifestado nesse sentido, vejamos:

**“Dependendo da escolha da estratégia comercial, a empresa pode ser bem agressiva na proposta de preços,** relegando a segundo plano o retorno do investimento considerado para o contrato ... As motivações para perseguir o sucesso em uma licitação em detrimento da remuneração possível pela execução da obra variam: a empresa pode estar interessada na obra específica por sinergia com suas atuais atividades; pode haver interesse em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado ...; pode haver interesse em incrementar o portfólio de execução de obras da empresa; pode haver interesse na formação de um novo fluxo de caixa advindo do contrato ... Esses exemplos podem traduzir ganhos indiretos atuais para empresa ou mesmo ganho futuro, na ótica de longo prazo para o mercado. Assim, é possível que empresas atuem com margem de lucro mínima em propostas para concorrer nas contratações ..., desde que bem estimados os custos diretos e indiretos.”. Por fim, destacou o relator, “não há norma que fixe ou limite o percentual de lucro das empresas”, de forma que “atuar sem margem de lucro ou com margem mínima não encontra vedação legal, depende da estratégia comercial da empresa e não conduz, necessariamente, à inexecução da proposta”. O Tribunal, seguindo o voto da relatoria, considerou procedente a Representação e fixou prazo para a anulação do ato de desclassificação da proposta da representante. Acórdão 3092/2014-Plenário, TC 020.363/2014-1, relator Ministro Bruno Dantas, 12.11.2014. (grifo nosso)

A estratégia comercial da CAEDA CONSTRUTORA é clara. A empresa opta pelo lucro mínimo nos seus trabalhos e acredita que o portfólio é mais importante e dá maior visibilidade no mercado, além de acreditar que seu portfólio poderá obter lucro maior em futuras contratações.

Assim em cena dialética, o consagrado exercício do contraditório e da ampla defesa, até mesmo porque trata-se de uma questão de fato e não de direito e a interpretação da lei deve ir além da literalidade do seu texto, não sendo viável proibir a Administração Pública de realizar uma contratação mais vantajosa e segura, objetivo primordial do procedimento.

Dessa forma, há que se afastar qualquer presunção de inexecutabilidade dos serviços, mormente porque restou devidamente comprovado que a empresa CAEDA CONSTRUTORA, possui infraestrutura suficiente para o efetivo cumprimento do contrato.

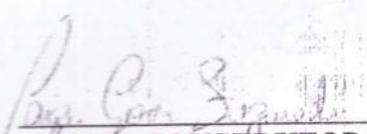
Como diz a lição de MARÇAL JUSTEN FILHO: “É possível a comprovação de execução do contrato, ainda que ínfimo o valor da proposta”.

De outro norte, não se tratando de nenhum fato a macular o processo licitatório, **tem-se que a proposta apresentada pela empresa CAEDA CONSTRUTORA, mostrou-se mais vantajosa para a CÂMARA MUNICIPAL DE SUZANO.** 6

Por fim, registra-se que a empresa CAEDA CONSTRUTORA e sua equipe técnica, possuem vasta expertise em serviços de complexidade e características semelhantes ao objeto.

No caso de persistirem eventuais dúvidas ou para prestar quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários, a empresa CAEDA CONSTRUTORA, coloca-se à inteira disposição.

Atenciosamente,



---

**CAEDA CONSTRUTORA LTDA**  
**CAIQUE GOMES FIGUEREDO**  
**SÓCIO DIRETOR**

# ANEXOS

8

À CAMARA MUNICIPAL DE SUZANO - SP

**COMPOSIÇÃO ANÁLITICA DE PREÇOS UNITÁRIOS  
CONCORRÊNCIA Nº 01/19**

**Objeto:** Fechamento da Câmara Municipal de Suzano, de acordo com o projeto encaminhado pelo Secretário Municipal de Planejamento Urbano e Habitação, sob o Protocolo nº 242/2019.

ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	COEFICIENTE	CUSTO UNIT.	CUSTO TOTAL
1.	FD-24 FECHAMENTO DE DIVISA COM GRADIL ELETROFUNDIDO/ BROCA (H= 235 CM)				
1.1	CARPINTEIRO	H	1,569	7,05	11,06
1.2	AJUDANTE DE CARPINTEIRO	H	1,569	6,44	10,10
1.3	FERREIRO	H	0,630	7,05	4,44
1.4	AJUDANTE DE FERREIRO	H	0,630	6,44	4,06
1.5	PEDREIRO	H	3,038	7,05	21,418
1.6	SERRALHEIRO	H	0,350	7,05	2,47
1.7	AJUDANTE DE SERRALHEIRO	H	0,360	6,44	2,32
1.8	AREIA	M3	0,084	70,00	5,88
1.9	CAL HIDRATADO	KG	3,652	0,52	1,90
1.10	CIMENTO	KG	31,418	0,40	12,57
1.11	PEDRA BRITADA Nº 1	M3	0,009	110,00	0,99
1.12	PEDRA BRITADA Nº 2	M3	0,062	110,00	6,82
1.13	PEDRISCO	M3	0,005	120,00	0,60
1.14	CONCRETO DOSADO CONDICIONADO	M3	0,051	295,00	15,05
1.15	SARRAFO DE PINHO	M	0,800	1,40	1,12
1.16	TABUA DE PINHO	M2	0,355	5,00	1,78
1.17	CHAPA COMPENSADA 10 MM	M2	0,150	16,88	2,53
1.18	PONTALETE DE PINHO	M	0,690	3,50	2,42
1.19	AÇO CA 50 BITOLAS	KG	8,900	4,55	40,50
1.20	AÇO CA 50 BITOLAS	KG	1,670	4,55	7,60
1.21	BLOCO DE CONCRETO 14X19X39 CM	UN.	7,800	1,75	13,65
1.22	CIMENTO CRISTALIZANTE PARA IMPERMEABILIZAÇÃO	KG	4,060	0,52	2,11
1.23	EMULSÃO ADESIVA PVA	KG	0,204	7,00	1,43
1.24	PREGO	KG	0,126	8,45	1,06
1.25	ARAME RECOZIDO Nº 18	KG	0,126	11,80	1,49
1.26	GRADIL METALGRADE H= 1718 MM C= 1650 PINT. ELETRO.	UN.	0,607	288,49	175,11
1.27	MONTANTE PARA GRADIL METALGRADE H= 1718 PINT. ELETRO.	UN.	0,667	92,57	61,74
				<b>Valor Mo</b>	<b>55,87</b>
		<b>86,01</b>		<b>Valor LS</b>	<b>48,05</b>
	<b>LS(%)</b>			<b>Valor Mo + LS</b>	<b>103,92</b>
				<b>Valor Mat</b>	<b>356,34</b>
		<b>29,71</b>		<b>Valor BDI</b>	<b>136,74</b>
	<b>BDI(%)</b>			<b>Total</b>	<b>597,00</b>

9



ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	COEFICIENTE	CUSTO UNIT.	CUSTO TOTAL
2.	FD-16 FECHAMENTO DE DIVISA/BL CONCRETO/REVEST./CHAPISCO FINO/ BROCA ( H= 235 CM)				
2.1	CARPINTEIRO	H	1,785	7,05	12,58
2.2	AJUDANTE DE CARPINTEIRO	H	1,785	6,44	11,50
2.3	FERREIRO	H	0,854	7,05	6,02
2.4	AJUDANTE DE FERREIRO	H	0,854	6,44	5,50
2.5	PEDREIRO	H	3,550	7,05	25,03
2.6	AJUDANTE DE PEDREIRO	H	5,691	6,44	36,650
2.7	AREIA	M3	0,157	70,00	10,99
2.8	CAL HIDRATADO	KG	11,444	0,52	5,95
2.9	CIMENTO	KG	49,671	0,40	19,87
2.10	PEDRA BRITADA Nº 1	M3	0,009	110,00	0,99
2.11	PEDRA BRITADA Nº 2	M3	0,055	110,00	6,05
2.12	PEDRISCO	M3	0,010	120,00	1,20
2.13	CONCRETO DOSADO CONDICIONADO	M3	0,063	295,00	18,59
2.14	SARRAFO DE PINHO	M	0,800	1,40	1,12
2.15	TABUA DE PINHO	M2	0,554	5,00	2,77
2.16	CHAPA COMPENSADA 10 MM	M2	0,150	16,88	2,53
2.17	PONTÁLETE DE PINHO	M	1,884	3,50	6,59
2.18	AÇO CA 50 BITOLAS	KG	12,390	4,55	56,37
2.19	AÇO CA 50 BITOLAS	KG	2,160	4,55	9,83
2.20	BLOCO DE CONCRETO 14X19X39 CM	UN.	28,600	1,75	50,05
2.21	BLOCO DE CONCRETO CANALETA 14X19X39 CM	UN.	5,200	2,24	11,65
2.22	CIMENTO CRISTALIZANTE PARA IMPERMEABILIZAÇÃO	KG	4,068	0,52	2,12
2.23	EMULSÃO ADESIVA PVA	KG	0,204	7,00	1,43
2.24	PREGO	KG	0,206	8,45	1,74
2.25	ARAME RECOZIDO Nº 18	KG	0,204	11,80	2,41
				Valor Mo	97,28
		86,01		Valor LS	83,67
	LS(%)			Valor Mo + LS	180,95
				Valor Mat	212,24
		29,71		Valor BDI	116,82
	BDI(%)			Total	510,00

ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	COEFICIENTE	CUSTO UNIT.	CUSTO TOTAL
3.	PT - 43 PORTÃO DE CORRER EM GRADIL ELETROF. (360X230 CM)				
3.1	PEDREIRO	H	2,950	7,05	20,80
3.2	PINTOR	H	4,060	7,05	28,62
3.3	AJUDANTE DE PINTOR	H	2,650	6,44	17,07
3.4	SERRALHEIRO	H	1,000	7,05	7,05
3.5	AJUDANTE DE SERRALHEIRO	H	1,000	6,44	6,44
3.6	SERVEANTE	H	2,950	6,44	18,998
3.7	PT- 43 PORTÃO DE CORRER EM GRADIL ELETROF. (360X230)	UN.	1,000	4.117,36	4.117,36
3.8	CADEADO LATAO CIL. TRAVA DUPLA 35 MM	UN.	1,000	21,30	21,30
3.9	TINTA ESMALTE	L	1,320	9,57	12,63
3.10	GALVANIZACAO A FRIO (TINTA RICA EM ZINCO)	L	0,018	201,54	3,63
3.11	LIXA PARA FERRO	UN.	1,410	1,96	2,76
3.12	FUNDO ESPECIAL PARA ACO GALVANIZADO E ALUMINIO	L	0,830	32,45	26,93
				<b>Valor Mo</b>	<b>98,97</b>
		86,01		<b>Valor LS</b>	<b>85,13</b>
	LS(%)			<b>Valor Mo + LS</b>	<b>184,10</b>
				<b>Valor Mat</b>	<b>4.184,61</b>
		29,71		<b>Valor BDI</b>	<b>1.297,95</b>
	BDI(%)			<b>Total</b>	<b>5.666,66</b>

ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	COEFICIENTE	CUSTO UNIT.	CUSTO TOTAL
4.	PT - 44 PORTÃO DE CORRER EM GRADIL ELETROF. (720X230 CM)				
4.1	PEDREIRO	H	4,750	7,05	33,49
4.2	PINTOR	H	8,110	7,05	57,18
4.3	AJUDANTE DE PINTOR	H	5,300	6,44	34,13
4.4	SERRALHEIRO	H	2,000	7,05	14,10
4.5	AJUDANTE DE SERRALHEIRO	H	2,000	6,44	12,88
4.6	SERVEANTE	H	4,750	6,44	30,590
4.7	PT - 44 PORTÃO DE CORRER EM GRADIL ELETROF. (720X230 CM)	UN.	1,000	8.459,25	8.459,25
4.8	CADEADO LATAO CIL. TRAVA DUPLA 35 MM	UN.	1,000	21,30	21,30
4.9	TINTA ESMALTE	L	2,450	9,57	23,45
4.10	GALVANIZACAO A FRIO (TINTA RICA EM ZINCO)	L	0,022	201,54	4,43
4.11	LIXA PARA FERRO	UN.	2,435	1,96	4,77
4.12	FUNDO ESPECIAL PARA ACO GALVANIZADO E ALUMINIO	L	1,095	32,45	35,54
				<b>Valor Mo</b>	<b>182,37</b>
		86,01		<b>Valor LS</b>	<b>156,85</b>
	LS(%)			<b>Valor Mo + LS</b>	<b>339,22</b>
				<b>Valor Mat</b>	<b>8.548,74</b>
		29,71		<b>Valor BDI</b>	<b>2.640,61</b>
	BDI(%)			<b>Total</b>	<b>11.528,57</b>

**OBS.** NA COMPOSIÇÃO DOS PREÇOS FORAM UTILIZADOS O ENCARGOS SOCIAIS DE 86,01% CONFORME SINAPI PARA HORISTAS E BDI DE 29,71%

*Caique Gomes Fiquerado*  
**CAEDA CONSTRUTORA LTDA**  
**CAIQUE GOMES FIQUEREDO**  
**SÓCIO DIRETOR**

