



ILUSTRÍSSIMO(A) SENHOR(A) PREGOEIRO(A) DO CONSÓRCIO PÚBLICO DE SAÚDE DA MICRORREGIÃO DE CRATO - CPSMC

PREGÃO ELETRÔNICO Nº 92007/2025  
PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº 92007/2025

XP3 CONSULTORIA E ADMINISTRAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE BENEFÍCIOS LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 14.984.437/0002-00, já devidamente qualificada no presente processo licitatório, por seu representante legal, vêm, respeitosamente, à presença de V. Senhoria, apresentar, **RECURSO AO PREGÃO ELETRÔNICO Nº 001/2025**, com base nas razões a seguir expostas:

#### **TEMPESTIVIDADE DO RECURSO**

Verifica-se que, o item 13.1.2 do Edital dispõe o seguinte:

*“13.1.2. Após a declaração final da vencedora do certame, a licitante que tenha registrado a intenção de recurso na forma do item 13.1 deverá apresentar, em momento único, as razões recursais, exclusivamente em campo próprio do sistema, no prazo de 3 (três) dias úteis.”*

Logo, considerando a contagem do prazo a partir da admissão da intenção de recurso, é certo que o prazo recursal se encerra na presente data, sendo, portanto, tempestivo o presente recurso.



## DAS RAZÕES

### DA INEXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA – DESCONTO EXCESSIVO

Basta uma análise superficial na documentação e na planilha de composição de custo, para se vislumbrar algumas irregularidades na proposta de preços da licitante vencedora, constatando que a empresa arrematante cotou a Taxa Administrativa em -48,00% (trinta e sete vírgula cinco por cento negativo), representando verdadeiro mergulho no preço.

O Edital dispõe, em seu item 9.3 E 9.3.1, acerca da desclassificação da proposta de preços vencedora. Vejamos:

*10.1.7. A proposta será desclassificada quando:*

- c) apresentar preços inexequíveis ou permanecer acima do orçamento estimado para a contratação;*
- d) não tiver sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela Administração;*

Os dispositivos em comento advertem aos participantes do certame para a apresentação de propostas plausíveis, assentadas nos reais valores de mercado, evitando, portanto, que os licitantes apresentem preços muito inferiores aos praticados, para que não sejam contempladas propostas inexequíveis.

No entanto, o que se viu e que será demonstrado nesta peça recursal é que, a proposta apresentada pela licitante vencedora, é completamente fantasiosa.

PRIMEIRAMENTE, é lícito esclarecer que, no caso dos serviços objeto desta licitação, **o lucro auferido pela empresa contratada é basicamente da Taxa de Credenciamento cobrada das redes que prestarão os serviços de manutenção à Administração. Logo, o percentual de cobrança de tal taxa aplicada pela Recorrida, conforme Planilha de Custos juntada pela mesma, está fixado em 3,00%.**

Ocorre que, observando a proposta de preços da Licitante habilitada, percebe-se que além de suportar o desconto absurdo de -48,00% sobre o valor de suas peças/serviços, as redes



credenciadas, em verdade terão que suportar a taxa de rede de 3,00% embutidas pela licitante que fará com que o total entre desconto e taxas chegue a mais de 51,00%. **Tais apontamentos revelam o perigo de haver até mesmo um superfaturamento dos preços a serem propostos pelas redes**, afinal, não irão suportar os 48,00% de desconto, mas também uma taxa de rede que foi fixado em 3,00%. Um completo absurdo!!!

**De uma forma exemplificativa**, imaginemos que esta Administração realize uma compra de uma peça “Y” orçado em R\$ 1.000,00. Desse valor, deverá ser aplicada a taxa de administração ofertada em forma de desconto de 48,00%, fazendo com que o valor líquido seja de R\$ 520,00.

Ainda que o cálculo se encerrasse neste valor de R\$ 520,00, já restaria demonstrado que **nenhuma rede credenciada conseguiria oferecer um desconto tão alto, situação em que fará com que realize orçamentos com valores superfaturados para compensar o desconto abusivo.**

No entanto, para obter seu lucro, a Licitante vencedora obrigará a rede credenciada a repassar uma taxa 3,00% o que tornará a prestação dos serviços completamente inviável, posto que o total de taxas suportadas pelas redes seriam de 51,00%, **revelando uma clara inexecuibilidade.**

Finalizando o cálculo exemplificativo, se a peça fornecida pela rede credenciada custa o valor de R\$ 1.000,00 e, depois de aplicadas as taxas acima mencionadas, tal peça teria um valor final de R\$ 490,00. **NÃO É POSSÍVEL CRER que qualquer rede que seja, seja capaz de obter lucro sem que superfature os preços a serem ofertados!!!**

Isso porque, realizando uma pesquisa nos sites especializados em mecânica e peças automotivas, é possível constatar que o lucro médio auferido por uma autopeça varia entre 20% e 28%, estudo realizado pela ELBER AUTOMOTIVE, empresa especializada na fabricação de peças e produtos automotivos. Vejamos:



Qual a margem de lucro de uma loja de autopeças?

A margem de lucro de um negócio como esse é variável. Ainda assim, existem estudos e informações de especialistas no setor que afirmam que o lucro de peças automotivas fica entre 20% e 28%.

(Link de acesso: <https://elber.ind.br/o-que-vender-em-uma-loja-de-autopecas/>)

Ademais, a Plataforma digital da CAPPTA, empresa especializada em estudos financeiros, realizou um estudo em que chegou a seguinte conclusão quanto ao percentual de lucro das autopeças:

**Afinal, vale a pena abrir uma loja de autopeças?**

Independente se de forma física ou online, esse é um mercado que cresce muito a cada ano, então pode ser sim uma boa oportunidade para começar a empreender.

O faturamento médio mensal de uma loja de pequeno ou médio porte é entre 15 e 80 mil reais. Na margem de lucro de um negócio como esse costuma ficar na faixa de 25%.

Então, sim, investir em uma loja de autopeças valer a pena, desde que com um planejamento e estratégias adequadas. Pesquisar o mercado internacional, nacional, e regional; se manter atualizado e buscar sempre novas estratégias e oportunidades de expandir são algumas das qualidades necessárias para o investidor do ramo de peças e acessórios automotivos.

(Link de acesso: <https://capitalavista.cappta.com.br/loja-de-autopecas/#:~:text=O%20faturamento%20m%C3%A9dio%20mensal%20de,um%20planejamento%20e%20estrat%C3%A9gias%20adequadas.>)

Com as demonstrações acima, resta clarividente que as redes credenciadas jamais poderão ofertar 48,00% de desconto sobre as peças/serviços, bem como ainda suportar uma taxa de 3,00%, sem que esta superfature os preços.

Aliás, a lógica mercantil NÃO admite a circulação de serviços sem projeção de lucro factível, mormente quando as despesas na administração de tais serviços são reais, é que o art. 11, inciso III, da Lei n. 14.133/21, positivou que o objetivo do processo licitatório é exatamente se evitar preços inexequíveis, bem como superfaturamento. Vejamos:

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

*[...]*

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



Portanto, é clarividente a impossibilidade de se aceitar a proposta da licitante PRIME, isto porque é ilusório a percepção de que a mesma trouxe ao certame a proposta mais vantajosa. Ao revés, a proposta é extremamente prejudicial à licitação, por ser fictícia, submergindo nos preços ao ponto de obrigar as redes credenciadas a superfaturarem os preços que serão ofertados em serviços/peças, violando assim, os termos do edital e as leis de licitação.

Em verdade que a proposta ganhadora comporta uma composição e formação de preços fictícia, estruturada para construir uma composição de preço inalcançável por qualquer concorrente, pois destoa da realidade mercadológica, em manifesta violação aos itens supracitados do edital.

Com efeito, os vícios insanáveis tornam a proposta inexequível e desafiam a inteligência lógico-jurídica e mercadológica, pois há nítida impossibilidade comercial dos serviços serem prestados com lucros simbólicos, com provisionamento de taxa de administração irrisória e ainda o risco de superfaturamento dos preços.

Nesse particular, é preciso notabilizar que o art. 59, inciso III, da Lei n. 14.133/21, informa que as propostas com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aquelas que não venham a ter demonstradas sua viabilidade através de comprovação de sua coerência com os preços de mercado, devem ser desclassificadas.

O mestre Hely Lopes Meireles, definindo o que seja "inexequível" afirmou com propriedade:

*"A inexequibilidade se evidencia nos preços zeros, simbólicos ou excessivamente baixos, nos prazos impraticáveis de entrega e nas condições irrealizáveis de execução diante da realidade do mercado, da situação efetiva do proponente e de outros fatores, preexistentes ou supervenientes, verificados pela Administração."*

Notório que além de inexequível, a proposta vencedora viola o princípio da isonomia entre os participantes, mormente porque impossibilita que outros licitantes possam concorrer em iguais condições. Tudo porque restou evidente a manobra aleivosa, que



constitui prática de “mergulho” no preço.

Sendo assim, não é preciso muita digressão para perceber que existem manobras e distorções na composição de preços da proposta vencedora, pois não há como se cogitar a hipótese de empresa prestadora de serviços suportar um contrato administrativo A TÍTULO PRATICAMENTE GRATUITO, pois é nítido que o percentual de lucro descaracteriza a lucratividade do negócio, principalmente quando os custos superam tal, gerando em verdade, um claro prejuízo.

Notabiliza que os critérios de aceitabilidade de preços repousam no entendimento de que a proposta apresentada deve comportar algum critério de coerência com os preços praticados no mercado à época da licitação. Isso porque a proposta apresentada tem que ser construída em alicerces sólidos de estudo de viabilidade econômico-financeira.

Neste particular, é importante destacar que o procedimento licitatório se destina a selecionar a proposta mais vantajosa para a realização da obra ou serviço, sendo julgada, dentre outros princípios, pelo boa-fé dos participantes em suas declarações, razão pela qual não é possível aceitar declarações de preços irrisório que beirem ao ponto de violar a isonomia da licitação.

Sopesa que o princípio da isonomia e legalidade no processo licitatório decorre da Constituição Federal como também do mesmo artigo 11 da Lei de Licitações, a saber:

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

*I - assegurar a seleção da proposta apta a gerar o resultado de contratação mais vantajoso para a Administração Pública, inclusive no que se refere ao ciclo de vida do objeto;*

*II - assegurar tratamento isonômico entre os licitantes, bem como a justa competição;*

De igual modo, o art. 37, inc. XXI, da CF/88 dispõe que o processo de licitação pública, qualquer que seja, deve salvaguardar a igualdade de condições entre todos os



concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento e que mantém as condições efetivas das propostas, nos termos da lei, a saber:

*XXI - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações.*

Nessa toada, o princípio da isonomia urge como premissa axiológica e normativa que impede que o ente contratante realize a distinção infundada entre participantes, exigindo uma atuação dirigida para coibir a concessão de favores e a aceitação de preços inalcançáveis. De igual modo, presta-se a garantir condições de segurança para todos os participantes, certificando que os mesmos terão oportunidades iguais em todas as etapas do certame.

Notabiliza que a administração pública, na figura do ente contratante, para perfectibilizar o princípio da isonomia em todo o processo licitatório, deve cingir sua atividade a normatividade da orientação pública, consubstanciado na observância das leis e do edital. Tudo porque a lei oferece os parâmetros de segurança e isonomia na licitação, edificado no princípio da legalidade.

Rememora que a atividade administrativa é delimitada no que se encontra expresso na lei, obrigando seus agentes a tomarem posições que com ela coadunem, razão pela qual as condições objetivamente perfilhadas na lei e no edital, no que tange ao critério de julgamento e aprovação de propostas, devem ser rigorosamente observadas.

Atendendo-se a esse critério, conferem-se garantias às pessoas privadas ao passo em que é salvaguardado o interesse público subjacente, escolhendo-se uma proposta de real viabilidade econômico-financeira. É com esse timbre, fundado no necessário tratamento equânime, pautado na observância da lei e do edital, que a escolha de qualquer proposta deve ser realizada, conferindo a imprescindível lisura às avenças públicas.



Com efeito, a proposta da Empresa PRIME, não constitui a melhor proposta, dentre as licitantes, mormente porque NÃO É EXEQUÍVEL, representando declarações de preços irrisórios e completamente fictícios, não constituindo um preço justo porque não foi pautado no estudo de mercado, inexistindo sólida demonstração de exequibilidade.

Assim sendo, solicitamos mui respeitosamente a atenção e análise dessa Comissão para os itens aqui destacados, que por sua importância, demonstram que a Empresa PRIME não deveria ter sua proposta consagrada vencedora, vez que não apresentou sólido estudo de viabilidade econômico-financeira, inexistindo levantamento orçamentário criterioso capaz de demonstrar a exequibilidade da proposta em apreço, razão pela qual a mesma deve ser inabilitada, chamando a próxima concorrente na ordem de classificação.

### DOS PEDIDOS

Ante o exposto, requer-se do Nobre Pregoeiro que receba o presente RECURSO, e que considerando os seus termos julgue-o procedente, de modo a:

a) Reformar a decisão que habilitou a proposta a empresa PRIME, declarando-a desclassificada, com a consequente continuidade do certame nos moldes do edital da Lei, de tudo cientificando os interessados, por ser imperativo de direito e da mais lúdima JUSTIÇA!

b) Na improvável hipótese de indeferimento do presente recurso, faça este subir à autoridade superior, em conformidade com o § 2º, do art. 165, da Lei n.º 14.133/21.

Termos em que pede e aguarda deferimento.

Rio Verde/GO, 02 de abril de 2025.

NEOSVALDO JOSE DA SILVA:75535963968

Assinado digitalmente por NEOSVALDO JOSE DA SILVA:75535963968  
NEOSVALDO JOSE DA SILVA:75535963968  
Data: 2025.04.02 11:02:02-0400  
Fonte: PDF Assinador Versão: 2024.4.0

**NEOSVALDO JOSE DA SILVA**  
**CPF: 755.359.639-68**  
**SÓCIO ADMINISTRADOR**