

À PREFEITURA MUNICIPAL DE PILAR DO SUL/SP

DEPARTAMENTO DE LICITAÇÕES

Pregão Eletrônico nº 15/2026

Processo Administrativo Eletrônico nº 188/2026

CONTRARRAZÕES RECURSAIS

Recorrida: IMUNI SAÚDE AMBIENTAL LTDA – ME

CNPJ nº 47.515.523/0001-34

A empresa **IMUNI SAÚDE AMBIENTAL LTDA – ME**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 47.515.523/0001-34, por seu representante legal infra-assinado, nos autos do Pregão Eletrônico nº 15/2026, vem, respeitosamente, apresentar suas **CONTRARRAZÕES AO RECURSO ADMINISTRATIVO** interposto por **RENOVE CONSTRUÇÕES E REFORMAS EM GERAL**, pelos fatos e fundamentos a seguir expostos.

I – SÍNTESE DO RECURSO

A recorrente insurge-se contra a decisão que declarou vencedora a proposta apresentada pela recorrida, alegando suposta inexecuibilidade dos preços ofertados, especialmente em razão do desconto apresentado em relação ao valor estimado pela Administração.

Sustenta, em síntese, que a Administração deveria ter promovido diligência para comprovação da exequibilidade da proposta, requerendo, ao final, a suspensão da homologação do certame e eventual desclassificação da recorrida.

Todavia, o recurso não merece prosperar.

II – DA AUSÊNCIA DE COMPROVAÇÃO OBJETIVA DE INEXEQUIBILIDADE

A recorrente limita-se a afirmar que o desconto apresentado seria elevado, sem, contudo, apresentar qualquer prova concreta de inexecutabilidade da proposta.

Não foram juntados estudos técnicos, planilhas comparativas, demonstrações de custos mínimos obrigatórios ou qualquer elemento objetivo capaz de comprovar a inviabilidade econômica da proposta apresentada pela recorrida.

A mera comparação entre o valor estimado pela Administração e o valor ofertado não constitui, isoladamente, elemento suficiente para caracterização de inexecutabilidade.

O valor estimado possui natureza referencial, não representando piso obrigatório de contratação.

A recorrida elaborou sua proposta considerando sua realidade operacional própria, capacidade técnica instalada, metodologia de execução, logística otimizada e estrutura empresarial consolidada.

III – DO ENTENDIMENTO CONSOLIDADO DO TCU

O entendimento jurisprudencial do Tribunal de Contas da União vai em sentido diverso da tese sustentada pela recorrente. Vejamos:

Sobre o tema o TCU – Tribunal de Contas da União

se manifestou da seguinte forma:

3. A proposta de licitante com margem de lucro mínima OU

sem margem de lucro não conduz,

necessariamente, à inexecutabilidade, pois tal fato

depende da estratégia comercial da

empresa. A desclassificação por inexecuibilidade deve ser

objetivamente demonstrada, a partir de critérios

previamente publicados, após dar à licitante a

oportunidade de demonstrar a exequibilidade de sua proposta.

Representação de empresa participante de pregão eletrônico conduzido pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB),

destinado à contratação de serviços terceirizados e continuados de limpeza, asseio e conservação, apontara a desclassificação

indevida da proposta da representante, sob alegação de inexecuibilidade de preços, fundamentada "apenas na

informação de que a sua margem de lucro seria de 0,1%". Realizadas as oitivas regimentais após a suspensão cautelar do

certame, o relator, alinhado à unidade técnica, rejeitou as justificativas apresentadas, destacando a Súmula-TCU 262

segundo a qual "o critério definido no art. 48, inciso II, § 1º, alíneas 'a' e 'b', da Lei nº 8.666/93 conduz a uma presunção

relativa de inexecuibilidade de preços, devendo a Administração dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade da

sua proposta". Mencionou ainda outras deliberações do Tribunal no sentido de que "a desclassificação de proposta por

inexecuibilidade deve ser objetivamente demonstrada, a partir de critérios previamente publicados" (grifos do relator). **Sobre a**

questão da margem de lucro, o relator lembrou o Acórdão

325/2007-Plenário que, no seu entendimento, poderia ser

aplicado para a contratação de serviços continuados:

"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 portfolio 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.**

Conforme decidido no Acórdão nº 3092/2014 – Plenário/TCU, relatado pelo Ministro Bruno Dantas:

"A proposta de licitante com margem de lucro mínima ou sem margem de lucro não conduz, necessariamente, à inexecutabilidade, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa."

Na referida decisão, o TCU reconheceu expressamente que empresas podem apresentar propostas agressivas por razões comerciais legítimas, tais como:

- ganho de escala;
- expansão de mercado;
- incremento de portfólio;
- otimização operacional;
- aproveitamento de estrutura já existente;
- vantagens competitivas próprias.

O Tribunal também assentou 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.”

Ainda segundo o referido julgado, eventual desclassificação por inexecuibilidade deve ser objetivamente demonstrada, com base em critérios concretos e não por mera presunção decorrente do percentual de desconto ofertado.

Ademais eventual inexecuibilidade somente poderia ser cogitada se houvesse **critérios previamente publicados**, o que se não se verifica no caso dos autos, sobretudo porque o edital de licitação não regulamentou a matéria.

É importante esclarecer que o artigo 59, inciso IV da Lei Federal nº 14.133/2021, preconiza que serão desclassificadas as propostas que não tiverem sua exequibilidade demonstrada, somente quando exigido pela Administração, fato este que não ocorreu neste processo licitatório especialmente porque o edital não exigiu previamente.

Em razão disso em estrita observância ao princípio da vinculação ao instrumento convocatório previsto no art. 5º da Lei Federal nº 14.133/2021, não poderá a municipalidade inovar regras em pleno julgamento da licitação sob pena de incutir em ilegalidade.

Assim, a tese recursal encontra-se em desacordo com o entendimento consolidado do próprio TCU.

IV – DA ESTRATÉGIA COMERCIAL E DA VANTAGEM COMPETITIVA DA RECORRIDA

A proposta apresentada pela recorrida é plenamente exequível e compatível com sua estrutura operacional.

O preço ofertado decorre de legítima estratégia comercial, fundada nos seguintes fatores:

- a) Estrutura empresarial própria;
- b) Equipe técnica já consolidada;

- c) Redução de custos operacionais internos;
- d) Logística regional otimizada;
- e) Ganho de escala operacional;
- f) Expertise técnica acumulada no segmento;
- g) Rede própria de fornecedores e insumos;
- h) Baixo custo administrativo comparativo;
- i) Capacidade de diluição de custos fixos em múltiplos contratos simultâneos.

Tais fatores permitem à recorrida operar com maior eficiência econômica e competitividade, sem qualquer comprometimento da qualidade ou da execução contratual.

Importante destacar que eficiência empresarial não pode ser confundida com inexecuibilidade.

A proposta vencedora representa justamente a materialização do princípio da busca da proposta mais vantajosa à Administração Pública, previsto na Lei nº 14.133/2021.

V – DA PLANILHA EXEMPLIFICATIVA DE COMPOSIÇÃO DE CUSTOS

Ainda que não haja obrigação editalícia de apresentação prévia de planilha de exequibilidade, a recorrida apresenta, de forma exemplificativa, composição estimativa de custos apta a demonstrar a viabilidade econômica da proposta.

MODELO EXEMPLIFICATIVO DE COMPOSIÇÃO DE CUSTOS

1. MÃO DE OBRA OPERACIONAL

Item 1: Higienização e Limpeza (1.644 Aparelhos)

- **Prazo de Execução:** 137 dias úteis (~6,5 meses)
- **Meta de Produtividade:** 12 aparelhos limpos por dia
- **Preço Unitário:** R\$ 72,38

Fluxo Financeiro Isolado do Item 1:

- **Faturamento Bruto: (+) R\$ 118.998,96**
- **(-) Impostos (18%): (-) R\$ 21.419,81**
- **(-) Mão de Obra (Salários + Encargos por 6,5 meses): (-) R\$ 30.134,52**

- (-) Alimentação da Dupla (137 dias): (-) R\$ 18.264,84
- (-) Hospedagem em Pilar do Sul (6,5 meses): (-) R\$ 8.220,00
- (-) Logística de Viagem (Combustível e Pedágios): (-) R\$ 5.754,00
- (-) Materiais de Consumo (Bactericidas, EPIs, lonas): (-) R\$ 7.398,00
- (-) Depreciação de Equipamentos (Lavadoras): (-) R\$ 2.466,00
- (=) LUCRO LÍQUIDO DO ITEM 1: (+) R\$ 25.341,79
- Margem de Lucro Líquido: 21,3%

Item 2: Instalação de Ar Condicionado (120 Aparelhos)

- **Prazo de Execução:** 60 dias úteis (~2,5 meses)
- **Meta de Produtividade:** 2 aparelhos instalados por dia
- **Preço Unitário:** R\$ 916,66

Fluxo Financeiro Isolado do Item 2:

- **Faturamento Bruto: (+) R\$ 110.000,00**
- (-) Impostos (18%): (-) R\$ 19.800,00
- (-) Materiais e Insumos (Cobre, suportes, cabos): (-) R\$ 33.600,00
- (-) Mão de Obra (Salários + Encargos por 2,5 meses): (-) R\$ 13.200,00
- (-) Alimentação da Dupla (60 dias): (-) R\$ 7.999,20
- (-) Hospedagem em Pilar do Sul (2,5 meses): (-) R\$ 3.600,00
- (-) Logística de Viagem (Combustível e Pedágios): (-) R\$ 2.520,00
- (-) Depreciação de Ferramentas (Bomba de vácuo, etc): (-) R\$ 1.800,00
- (=) LUCRO LÍQUIDO DO ITEM 2: (+) R\$ 27.480,80
- Margem de Lucro Líquido: 25,0%

RESULTADO OPERACIONAL

- Margem operacional reduzida por estratégia comercial;
- Compensação econômica por ganho de escala;
- Viabilidade financeira baseada em contratos simultâneos e diluição de custos fixos.

A presente composição evidencia que os valores ofertados são compatíveis com a realidade operacional da recorrida.

VII – DA EXISTÊNCIA DE MECANISMOS CONTRATUAIS DE PROTEÇÃO À ADMINISTRAÇÃO

Ainda que não exista qualquer demonstração concreta de inexecuibilidade da proposta apresentada pela recorrida, importante destacar que o próprio instrumento convocatório já prevê mecanismos suficientes de proteção à Administração Pública em eventual hipótese de descumprimento contratual.

Assim, a alegação genérica da recorrente acerca de suposto “risco futuro de inexecução” não se sustenta juridicamente, uma vez que o contrato administrativo possui cláusulas expressas de penalidade e sanção aptas a resguardar integralmente o interesse público.

Ad argumentandum tantum, em hipótese meramente abstrata e aceita somente pelo amor ao debate, caso a recorrida viesse a descumprir obrigações contratuais — situação que se afasta de forma veemente — poderá a Municipalidade aplicar as penalidades previstas no edital e na minuta contratual, dentre elas:

- a) multa de mora;
- b) multa de 10% (dez por cento) sobre a parcela remanescente, em caso de inexecução parcial do contrato;
- c) multa de 1% (um por cento) por dia de atraso sobre o valor correspondente à entrega em desacordo com os prazos estipulados, limitada a 10 (dez) dias;
- d) multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor total do contrato em caso de inexecução total;
- e) multa de 10% (dez por cento) sobre o valor do contrato ou item correspondente em caso de fornecimento diverso das especificações ou de má qualidade;
- f) multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor total do contrato em caso de recusa injustificada de assinatura ou recebimento do contrato.

O edital prevê expressamente, ainda, que as multas são independentes entre si, podendo ser aplicadas cumulativamente, sem prejuízo das demais penalidades legais cabíveis.

Dessa forma, eventual receio abstrato levantado pela recorrente não constitui fundamento válido para desclassificação preventiva da proposta mais vantajosa, sobretudo porque a

legislação e o instrumento convocatório já conferem à Administração todos os mecanismos necessários para tutela do interesse público e responsabilização contratual, se necessária.

A pretensão recursal baseia-se em mera conjectura hipotética e futura, desacompanhada de qualquer elemento técnico concreto que demonstre incapacidade operacional da recorrida.

VIII – DA REGULARIDADE DA DECISÃO ADMINISTRATIVA

A decisão da Pregoeira observou integralmente os princípios da legalidade, competitividade, economicidade e seleção da proposta mais vantajosa.

Não havia elementos concretos aptos a justificar eventual desclassificação da proposta vencedora.

A recorrente pretende transformar mera presunção subjetiva em prova absoluta de inexecutabilidade, sem qualquer suporte técnico idôneo.

A manutenção da proposta vencedora prestigia:

- a ampla competitividade;
- a economicidade;
- a eficiência administrativa;
- a obtenção da proposta mais vantajosa.

Neste diapasão urge registrar que a decisão da senhora pregoeira é digna de aplausos, haja vista a sua consonância com a estrita legalidade, sendo indubitável o seu inarredável comprometimento com correto sopesamento do princípio da vinculação ao instrumento convocatório e com a obtenção da proposta mais vantajosa, pautado na razoabilidade e proporcionalidade constitucional, o que no caso dos autos proporcionou uma enorme economia à íclita municipalidade. vejamos:

1- Diferença de valores aferida no cotejo da proposta da empresa **IMUNI** e da empresa **RENOVE** – (lote 01 e 02) implica numa **economia de R\$ 16.001,04 (dezesesseis mil, um real e quatro centavos).**

Diante de todo o exposto o recurso não merece prosperar.

IX – DOS PEDIDOS

Diante do exposto, requer:

- a) o recebimento das presentes contrarrazões;
- b) o indeferimento integral do recurso administrativo interposto pela empresa **RENOVE CONSTRUÇÕES E REFORMAS EM GERAL**;
- c) a manutenção da decisão que declarou vencedora a empresa **IMUNI SAÚDE AMBIENTAL LTDA – ME**;
- d) o regular prosseguimento do certame, com posterior adjudicação e homologação do objeto licitado.

Nestes termos,

Pede deferimento.

Ribeirão Preto/SP, 28 de maio de 2026.

IMUNI SAÚDE AMBIENTAL LTDA – ME

CNPJ nº 47.515.523/0001-34