

**À PREFEITURA MUNICIPAL DE TIANGUÁ-CE
REFERENTE AO PREGÃO PRESENCIAL: Nº PP05/2021-DIV**

OBJETO: SELEÇÃO DE MELHOR PROPOSTA PARA REGISTRO DE PREÇOS VISANDO FUTURAS E EVENTUAIS CONTRATAÇÕES PARA SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO PREVENTIVA E CORRETIVA, SERVIÇO DE BORRACHARIA, SERVIÇO DE AFERIÇÃO DE TACÓGRAFO, SERVIÇO DE LAVAGEM E HIGIENIZAÇÃO DE VEÍCULOS, SERVIÇO DE REBOQUE (GUINCHO) E AQUISIÇÃO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS NOVAS, ORIGINAIS OU DE LINHA DE MONTAGEM, COM RESPECTIVAS GARANTIAS, DESTINADAS A FROTA DE VEÍCULOS DAS DIVERSAS SECRETARIAS DO MUNICÍPIO DE TIANGUÁ-CE.

CONTRARRAZÃO EM RESPOSTA AO RECURSO APRESENTADO PELA EMPRESA WESLEY VIEIRA DE LIMA AUTOPEÇAS – ME E, CONSEQUENTEMENTE, À DILIGÊNCIA ABERTA PELO PREGOEIRO DE TIANGUÁ-CE, NA SESSÃO DO PREGÃO EPIGRAFADO.

A empresa **ANTONIO JOCELIO SILVA SOUSA-ME**, CNPJ: 17.932.687/0001-04, através de seu proprietário, Antônio Jocélio Silva Sousa, CPF nº 055.978.473-25, vem apresentar suas contrarrazões em resposta ao recurso interposto citado, à diligência aberta pela pregoeiro, bem como apresentar planilha de composição de preços, demonstrando assim, a exequibilidade da sua proposta final.

1- DAS CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

- A empresa WESLEY VIEIRA DE LIMA AUTOPEÇAS – ME apresenta em seu Recurso Administrativo que os preços apresentado por esta subscrite são "manifestadamente inexequíveis". Pois em, partindo do pressuposto básico para se determinar a inexequibilidade de uma proposta de preços, que seria o valor dos insumos da compra do material a ser vendido, não se aplica em total sentido para o caso em questão, uma vez que a requerida sagrou-se vencedora de itens que envolve SERVIÇOS, e para estes, é quase impossível determinar a inexequibilidade de uma proposta que venha a cotá-los, uma vez que envolve mão-de-obra, e esta ainda podendo ser executada até mesmo pelo proprietário, não lhe gerando assim, quase nenhum insumo, além de seu próprio trabalho braçal.
- Levando em consideração a lógica apresentada pela impetrante, uma empresa que não tiver instalada na sede na cidade de Tianguá, "teria custos até 8 vezes mais do que quem tem sede da cidade". Quanto a isso, apresentamos dois fatos importantes:

1 – Uma vez que a Administração busca conseguir a *melhor Proposta*, geralmente a proposta DE MENOR VALOR, e atender ao Princípio da Impessoalidade e da Isonomia quanto aos participantes, não parece muito legal e moral à Administração "preferir" contratar licitante da mesma cidade por, supostamente, ter menor preço, o que não se comprovou nas propostas finais do processo, resultantes da fase de lances. Além do mais, o próprio Edital (DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO) publicado para a contratação em questão, menciona, logo em seu segundo item, a amplitude geográfica que esta contratação abrangia, tudo, claro, baseado na legislação vigente e aplicável. Tal subitem segue subscrito:

"2.1 Poderão participar da presente licitação pessoa jurídica localizada em qualquer Unidade da Federação [...] que atenda a todas as condições exigidas neste edital [...]" grifo nosso.

20/05/21
1. Puntor 11.352

Partindo desse pressuposto licitatório básico, podemos depreender que a intenção de sempre ampliar a disputa ao mais abrangente possível, dentro do âmbito nacional, é justamente **CONSEGUIR O MENOR PREÇO POSSÍVEL**, deste que este seja comprovadamente possível e praticável por parte de quem o propôs, que é o nosso caso!

2 – Uma vez que a lei ordena que o a peça editalícia abra a possibilidade para qualquer interessado, em “qualquer unidade da Federação”, ela parte da ideia lógica de que se uma licitante se propõe a participar do processo, é porque ela possui condições lucrativas mínimas para propor um preço dentro valor aceitável. Ou seja, **que há, sim, possibilidade de prestador de serviço conseguir propor e cumprir preço melhor que outra sendo da cidade de origem do processo.**

2- DAS ESPECIFICAÇÕES E EXIGÊNCIAS LEGAIS AMPLAS

- Destaca-se também que o Instrumento Convocatório trás, de forma clara e taxativa, o que seria preço “manifestadamente inexecuível” em seu subitem 7.6.19:

“7.6.19. Considerar-se-ão preços manifestadamente inexecuíveis aqueles que forem **simbólicos, irrisórios ou de valor zero, incompatíveis com os preços de mercado, acrescidos dos respectivos encargos.**” grifo nosso

Pois bem. Parte por parte, temos:

- “simbólicos, irrisórios ou de valor igual a zero”: não há o que se falar nesse ponto, uma vez que notadamente nosso preço não se encaixa nessa classificação!

- “incompatíveis com os preços de mercado”: Para comprovar se cumprimos esse requisito no nosso preço final, basta uma rápida pesquisa no portal de licitações do TCE para acompanhar os preços que estão sendo praticados, contratados, pela Administração Pública, em licitação de peças/serviços com descontos que chegam à 60%/70%, e não é sabido dessas licitantes serem penalizados por não cumprimento dos preços propostos nesses processos licitatórios. Para constar, não que nos espelhamos nesses exemplos (até por que jamais chegamos nesses limites), mas que todo e qualquer desconto/lance/preço ofertado, possuímos total condição de cumpri-los!

- “acrescidos dos respectivos encargos”: Todas as nossas propostas (iniciais e finais) são minimamente calculados, constando todos os custos e despesas incidentes, conforme declaração constante em todas elas. Prova disso, é que facilmente se encontra registros de lances em nível em plataformas eletrônicas, no caso de pregões eletrônicos, que uma vez que chegamos no nosso preço mínimo suportável, paramos de competir, por maior que seja o interesse naquele objeto. Se chegamos à porcentagem de desconto de 41% para serviços mecânicos do processo supra citado, é que absolutamente podemos cumprir com proposto. Além dessa justificativa, **apresentamos Planilha de Formação de Custos anexa.**

Uma vez que o pregoeiro não siga estritamente essas diretrizes constantes nesse subitem, incorrerá facilmente em descumprimento ao Princípio de Vinculação ao Instrumento Convocatório, o que pode ser um desastroso para o pregoeiro e sua equipe de apoio do ponto de vista fiscalizador.

3- DOS POSICIONAMENTOS DE RENOMADOS AUTORES E JURISPRUDÊNCIAS

Para Hely Lopes Meireles, evidencia-se a inexequibilidade de preços nas seguintes situações:

[...] A inexequibilidade se evidencia nos preços zero, 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. (MEIRELES, 2010, p. 202).

No mesmo sentido vem a pacificada posição do Tribunal de Contas da União, como se verifica, por exemplo:

“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 inexequibilidade de preços, devendo a Administração dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade da sua proposta. (Acórdão 587/2012 – Plenário, Rel. Min. Ana Arraes)”

No mesmo sentido, aponta o ilibado doutrinador Marçal Justen Filho:

“Como é vedada licitação de preço-base, não pode admitir-se que 70% do preço orçado seja o limite absoluto de validade das propostas.

Tem de reputar-se, também por isso, que o licitante cuja proposta for 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 inexequível a proposta de valor inferior, cabendo ao licitante o encargo de provar o oposto (JUSTEN FILHO, 2010, p. 609).”

O artigo 40, inciso X, da Lei nº 8.666/93 dispõe ainda sobre o critério de aceitabilidade dos preços. O dispositivo veda a fixação de preços mínimos, critérios estatísticos ou faixas de variação em relação aos preços de referência.

Desse modo, o legislador intenciona evitar o preço-base, banir o piso eliminatório, ou seja, impedir que os editais prevejam um valor mínimo abaixo do qual as propostas sejam automaticamente desclassificadas. Claro que esse não foi o caso ocorrido aqui, mas é válido ressaltar!

A Lei nº 9.648/98 (que alterou a Lei nº 8.666/93) foi a responsável pela adoção desse critério e também dos critérios de inexequibilidade introduzidos ao artigo 48 nos parágrafos 1º e 2º transcritos acima, que, como visto, referem o limite de preço a partir do qual haverá a presunção de inexequibilidade da proposta, implicando na necessidade de o proponente demonstrar a viabilidade do preço ofertado.

Em representação feita ao TCU de empresa participante de pregão eletrônico conduzido pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB), a corte de contas assevera:

“A proposta de licitante com margem de lucro mínima ou sem margem de lucro não conduz, necessariamente, à inexequibilidade, pois tal fato depende da estratégia comercial da empresa. A desclassificação por inexequibilidade deve ser objetivamente demonstrada, a partir de critérios previamente publicados, após dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade de sua proposta.” *grifo nosso*

Referente à suposta inexequibilidade propriamente dita, há não somente os citados acima, mas vários autores renomados e jurisprudências que demonstram a extrema dificuldade de se falar mesmo de a

presunção de inexequibilidade de uma proposta, sobretudo, num objeto que seja prestação de serviços que **exijam** estritamente mão de obra, que são o caso dos itens ganhos pela diligenciada.

- Outro ponto sensivelmente necessário ser notado é o quanto o Orçamento Estimado PODE ESTAR diferente dos preços praticados no mercado (para mais ou para menos). Quando o Orçamento Estimado está um pouco acima da realidade de mercado (originado de média de pesquisa de preços coincidentemente altas) todo desconto em cima deste valor, será proporcionalmente alto, embora o desconto seja grande. Assim sendo, deveria ser levado em consideração se o Orçamento Estimado para a contratação em questão não esteja nessa variação positiva (para mais), pois isso elevaria o valor literal em todo e qualquer desconto ofertado, uma vez que este percentual é em cima do valor orçado. Exemplificando, **se o valor estimado para determinado item estiver alto, 40% em cima deste valor (alto), não será um valor tão baixo, e, conseqüentemente mais difícil de ser inexequível!**

Além disso, mesmo que o valor estimado não esteja acima do valor de mercado realmente praticado, este ainda poderia estar acima do praticado por esta empresa, ou seja, acima da realidade lucrativa e de custos praticados pela empresa, ficando assim, muito fácil à esta propor (e cumprir!) grandes descontos em cima deste valor referencial.

Obs.: As suposições trazidas aqui neste ponto/parágrafo são apenas suposições. não afirmação em relação ao processo epigrafado, mas são POSSIBILIDADES REAIS. Até por que a Pesquisa de Preços geralmente é feita junto à fornecedores comuns. Ou seja, os preços são os preços praticados ao consumidor comum, e de varejo, não levando em consideração a compra em grandes quantidades, conseguido por menores preços.

4- CONCLUSÃO

- Por fim, ratificamos que **NOSSA PROPOSTA FINAL ESTÁ SIM EXEQUÍVEL, CONSIDERANDO TODOS OS NOSSOS CUSTOS E DESPESAS INCIDENTES, E PODEMOS CERTAMENTE CUMPRIR COM OS SERVIÇOS CONSTANTES NOS LOTES EM QUE FOMOS ARREMATANTES, NO PREÇOS FINAIS PROPOSTOS.**

Segue anexa, planilha de composição de custos referente à prestação dos serviços respectivos aos lotes vencidos pela empresa subscritora.

Reriutaba-CE, 04 de maio de 2021.

SOUSA CAR
CNPJ: 17.932.887/0001-04
(88) 9 9752-2839 9446-1547
AV. ALDERICO MAGALHÃES, Nº 02
RERIUTABA - CE

ANTONIO JOCELIO SILVA SOUSA

ANTÔNIO JOCELIO SILVA SOUSA

CPF Nº 055.978.473-25

PROPRIETÁRIO



Planilha de Custos de Serviços > soma da mão de obra direta

A planilha está pronta para usar, basta substituir os valores de exemplos, pelos valores reais de sua empresa, preenchendo os campos assinalados com letras em azul claro.

Mesmo assim, explicamos um passo a passo detalhado para que você entenda melhor o que está calculando.

PASSO 1: % do custos fixos da empresa que cada serviço entregue deve conter

Divida a média dos custos fixos do último ano (ou 12 meses) pela receita bruta média do último ano e multiplique por 100

Os custos fixos são todos aqueles que não variam em função do volume de serviços entregues, como nos exemplos abaixo (acrescente outros, se achar necessário). Preencha para obter os custos fixos totais dos últimos 12 meses:

CUSTOS FIXOS	
Água	
Eletricidade	
Aluguel	
Seguros	
Segurança	
Pró-labore	
Depreciação	
Contador	
Telefonia e Internet	
Manutenção	
Publicidade e MKT	

Salários não ligados diretamente ao serviço prestado pela empresa		
Outros		
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$	4.800,00



RECEITA BRUTA TOTAL

PRECENTAGEM DO CUSTO FIXO POR SERVIÇO PRESTADO 0,48%

PASSO 2: custos variáveis diretos sobre cada serviço prestado

Agora, você deve somar o total de horas usadas para este serviço, conforme o número apurado acima, e somar todos os materiais e outros gastos diretamente usados no mesmo, tais como:

CUSTOS DIRETOS DE MATERIAIS

Pecas	
Licenças de Softwares	
Componentes	
Custos de transporte	
Hospedagem	
Laudos	
Outros	

CUSTOS DIRETOS DE MÃO DE OBRA

Assistente	
Consultor BPM externo	
Consultor de vendas	
Gerente de operações	
Analista op. 1	
Analista op. 2	
Analista op. 3	
Outros	

CUSTOS DIRETOS DE MATERIAIS E OUTROS:	R\$	-	CUSTOS DIRETOS DE MATERIAIS E OUTROS:	R\$	1.900,00
---------------------------------------	-----	---	---------------------------------------	-----	----------



PASSO 3: custo unitário deste serviço

Chegou o momento de determinar o custo unitário deste serviço, o que é muito fácil, basta somar os dois valores acima, a conta já foi feita pela planilha, veja:

CUSTOS DIRETOS + CUSTO DE MÃO DE OBRA DIRETA: R\$ 1.900,00

PASSO 4: % dos custos variáveis de venda

Os custos variáveis de venda normalmente incluem impostos e comissões:

Impostos	
Comissões	
Outros	
CUSTOS VARIÁVEIS DE VENDAS:	14,45%

PASSO 5: taxa de marcação



É hora de calcular a chamada "taxa de marcação", que é o valor que será acrescentado ao preço final do serviço para que ele remunere a margem de lucro desejada, bem como os custos variáveis de venda e os custos fixos.

% DE CUSTOS FIXOS NO SERVIÇO:	0,48%
CUSTOS VARIÁVEIS DE VENDAS:	14,45%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA:	
TOTAL:	26,93%
TAXA DE MARCAÇÃO:	136,86%

PASSO 6: determinando o preço de venda do serviço

Ficou fácil! É só multiplicar o custo unitário do serviço pela taxa de marcação e já está tudo prontinho para você usar:

CUSTO UNITÁRIO DO SERVIÇO:	R\$	1.900,00
TAXA DE MARCAÇÃO:		1,37

VALOR MENSAL DO SERVIÇO:

R\$	7.400,25
-----	----------

*12 MESES

PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO:	R\$	2.600,25
----------------------------	-----	----------

VALOR TOTAL DO TEMPO CONTRATUAL	R\$	88.802,96
---------------------------------	-----	-----------

*Valor simples, não considerando os encargos trabalhistas. Considerando o valor arrematado (mais de R\$ 1.000.000,00, por maior que sejam os encargos, não minará o valor arrematado, gerando prejuízo à Prestadora do Serviço.



Rerititaba-CE, 04 de maio de 2021.

1182
17

REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL
MINISTERIO DAS CIDADES
DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO
CARTEIRA NACIONAL DE HABILITACAO

INTERPRINT LTDA

VALIDA EM TODOS
O TERRITORIO NACIONAL
1225868060

NOME
JOSE NILSON CANDIDO DE SOUZA

DOC. IDENTIDADE / ORG. EMISSOR UF
200403107014 SSP CE

CPF
028.074.443-93

DATA NASCIMENTO
20/08/1988

FILIAÇÃO
SEBASTIAO CANDIDO DE SOUZA
MARIA HELENA DA SILVA

PERMISSÃO ACC CAT. HAB.
AB

Nº REGISTRO
04788291745

VALIDADE
17/06/2021

1ª HABILITAÇÃO
22/10/2009

OBSERVAÇÕES
SEM OBSERVAÇÃO;

Jose Nilson Candido de Souza
ASSINATURA DO PORTADOR

LOCAL
SOBRAL, CE

DATA EMISSÃO
21/06/2016

Igor Varcónelos Ponte
IGOR VARCÓNELLOS PONTE
ASSINATURA DO EMISSOR

96964585856
CE154013498

PROIBIDO PLASTIFICAR
1225868060

DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO