

Assunto: Re: Fwd: PROPOSTA + ANEXOS PE011/2025 p/ANALISE PROPOSTA

De: Eduardo Machado Carvalho <eduardo@cesama.com.br>

Data: 29/05/2025, 17:28

Para: Luciano Soares <lsoares@cesama.com.br>

CC: GEIN <jnogueira@cesama.com.br>

Luciano, boa tarde

Após análise da documentação apresentada pela empresa Cegonha Soluções Ltda., em resposta à diligência instaurada com fundamento no art. 43 do RILC da CESAMA e art. 56 da Lei nº 13.303/2016, mantêm-se os indícios de inexecutabilidade da proposta ofertada, razão pela qual recomenda-se sua desclassificação do certame, com base nos fundamentos que seguem:

1. Fundamentação legal

Nos termos do **art. 43, §§ 2º, 5º e 6º do Regulamento Interno de Licitações, Contratos e Convênios da CESAMA (RILC)** e do **art. 56 da Lei nº 13.303/2016**, é vedada a aceitação de propostas que apresentem preços manifestamente inexequíveis, sendo obrigatória a desclassificação na ausência de comprovação técnica e documental da viabilidade da execução.

2. Lógica de composição orçamentária e desconto ofertado

O valor estimado da contratação, apurado pela CESAMA por meio de **apuração de custos de manutenção dos últimos 24 meses (conforme item 6.1 do TR)**, foi de **R\$863.839,51**, compreendendo:

- O fornecimento de peças e acessórios automotivos;
- A execução de serviços de manutenção corretiva e preventiva;
- A gestão informatizada da frota e interface com rede credenciada.

Sobre esse valor, a empresa Cegonha Soluções Ltda. **ofertou um desconto de 54,01%**, resultando em um valor contratado de **R\$ 397.279,79**, ou seja, um abatimento de **R\$ 466.559,72** sobre o total estimado.

A pergunta central da diligência — e ainda não respondida de forma satisfatória — é: **como a empresa pretende pagar os fornecedores da rede credenciada, responsáveis pelo fornecimento de peças e execução dos serviços, aplicando esse desconto tão expressivo?**

Se não houver um planejamento viável de repasse ou negociação coerente com o mercado, há **risco iminente de que os prestadores credenciados aumentem artificialmente os preços cobrados** — gerando ordens de serviço com valores elevados para compensar a perda imposta pelo desconto oferecido pela licitante. Tal prática **prejudicaria diretamente os objetivos da contratação e comprometeria a vantajosidade para a CESAMA**.

3. Fragilidade dos dados apresentados pela licitante

Na tentativa de justificar a proposta, a empresa apresentou uma memória de cálculo baseada em uma suposta **taxa de administração de 8% para a rede credenciada**, gerando uma "receita" de R\$ 31.782,38 para 24 meses (logo, R\$ 1.324,26 por mês de receita para a empresa com este contrato). No entanto:

- A planilha apresentada não explica **como a empresa garantirá os pagamentos à rede credenciada com os valores de mercado já conhecidos e orçados pela CESAMA**;
- O lucro declarado é desconectado com a realidade do negócio (R\$ 435,02 por mês), considerando a complexidade e custos empenhados em tal contratação.

4. Ausência de evidências técnicas e operacionais

A empresa não apresentou contratos similares, nem notas fiscais ou comprovações de que já atuou com escopo semelhante e com descontos dessa magnitude. A mera citação de certames em outros municípios (Arapoti/PR e Araguatins/TO), sem anexar documentação contratual, editalícia ou comprobatória de desempenho satisfatório, **não é suficiente para comprovar a viabilidade de sua proposta**. Até mesmo porque no contrato atualmente em vigor com a Cesama, com desconto de **25% sobre os serviços e peças da rede credenciada**, já se observa um **comportamento viciado da rede credenciada**, com elevação nos preços de peças e serviços para neutralizar o percentual de retenção. Tal prática vem impactando negativamente a economicidade e o interesse público da contratação, motivo pelo qual está sendo feita nova contratação com ainda mais criteriosidade e amparada pelo ordenamento jurídico e seus princípios.

Portanto, a aceitação de proposta com **desconto ainda mais agressivo (54,01%)**, sem comprovação da estrutura contratual e dos meios de repasse aos fornecedores da rede, **aumenta sobremaneira o risco de prejuízo contratual, distorção de valores de mercado e descumprimento do objeto**.

5. Incompatibilidade com a vigência contratual de 24 meses

Considerando o valor global ofertado pela empresa — **R\$ 397.279,79** para vigência de **24 meses**, resulta-se em um custo médio mensal de aproximadamente **R\$ 889,24** (R\$ 10.440,51 dividido por 24 meses) para toda a operação. Nesse valor estariam incluídos:

- O pagamento de salários, encargos sociais, materiais, insumos, transporte, etc;
- Tributos, encargos e custos administrativos; e
- Custos operacionais com atendimento, sistema, suporte e gestão de ordens.

Trata-se de uma cifra absolutamente incompatível com a realidade mercadológica local. A **discrepância entre os custos médios esperados e o valor ofertado é substancial** e não foi justificada tecnicamente pela licitante.

6. Conclusão

Diante dos elementos acima — especialmente a incompatibilidade entre o valor ofertado e os preços de mercado atualizados apurados pela CESAMA, a ausência de lastro técnico-operacional, a desproporção frente à vigência contratual e os riscos concretos já verificados na prática da companhia —, conclui-se pela **inexequibilidade da proposta da empresa Cegonha Soluções Ltda.**

Nos termos do **art. 43, §§ 5º e 6º do RILC da CESAMA** e do **art. 56 da Lei nº 13.303/2016**, recomenda-se, portanto, sua **desclassificação do certame**, em resguardo à segurança jurídica, à vantajosidade contratual e ao interesse público.

Eduardo Machado Carvalho
Chefe de Departamento
Departamento de Logística e Transporte (DELT)
(32) 3692-9323

