



DOUTO PREGOEIRO E AUTORIDADE COMPETENTE DO MUNICÍPIO DE CHOROZINHO/CE

ASSUNTO: RECURSO ADMINISTRATIVO

REFERENTE AO: PREGÃO ELETRÔNICO – Nº 2026.02.09.006-PE

HOSPMAIA COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 42.951.664/0001-86, com sede na Rua do Comércio, s/n, Bairro Assunção, Solonópole/CE, neste ato representada por sua representante legal, Sra. **VIVIANE DE LIMA MAIA**, portadora do CPF nº 058.514.853-88, vem, mui respeitosamente, **CONTRARRAZÕES AO RECURSO ADMINISTRATIVO**, interposto pela empresa **LIZ HOSPITALAR COMÉRCIO ATACADISTA LTDA**, pelas razões a seguir expostas:

Hospmaia Comercio de Material Hospitalar LTDA - CNPJ: 42.951.664/0001-86
Rua do Comercio S/N, Bairro Assunção, Solonópole, Ceará - CEP: 63.620-000 -
Telefone: 85-99420-1048 - E-mail: hospmaia@gmail.com



I. DA TEMPESTIVIDADE DAS CONTRARRAZÕES

No que concerne à tempestividade do recurso, convém destacar a literalidade do dispositivo da Lei Federal nº 14.133/2021, o qual dispõe:

Art. 165. Dos atos da Administração decorrentes da aplicação desta Lei cabem:

I - recurso, no prazo de 3 (três) dias úteis, contado da data de intimação ou de lavratura da ata, em face de:

- a) ato que defira ou indefira pedido de pré-qualificação de interessado ou de inscrição em registro cadastral, sua alteração ou cancelamento;
- b) julgamento das propostas;
- c) ato de habilitação ou inabilitação de licitante;
- (..)

§ 4º O prazo para apresentação de contrarrazões será o mesmo do recurso e terá início na data de intimação pessoal ou de divulgação da interposição do recurso.

Por conseguinte, as razões apresentadas estão em observância ao prazo legal. Logo, verifica-se que a tempestividade foi cumprida com afinco.

II. SÍNTESE DO RECURSO

Trata-se de Recurso Administrativo interposto pela empresa **LIZ HOSPITALAR COMÉRCIO ATACADISTA LTDA** em face da decisão do Pregoeiro que, no âmbito do Pregão Eletrônico nº 2026.02.09.006-PE, declarou vencedoras empresas que apresentaram propostas consideradas mais vantajosas para a Administração, dentre elas a empresa **HOSPMAIA COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA**.

Em síntese, a recorrente sustenta que as propostas apresentadas pelas empresas classificadas seriam supostamente inexequíveis, sob o argumento de que não teriam sido acompanhadas de documentação suficiente para comprovar a viabilidade econômica dos preços ofertados. Aduz, ainda, que o Pregoeiro teria aceitado apenas uma planilha de custos apresentada pela empresa HOSPMAIA, sem exigir documentos adicionais, como notas fiscais ou cotações, que, segundo a recorrente, seriam necessários para demonstrar a exequibilidade da proposta.

A recorrente também menciona que alguns licitantes apresentaram descontos próximos ao limite de 50% previsto no edital como indicativo de inexequibilidade, sustentando que tal circunstância evidenciaria tentativa de contornar a regra editalícia que estabelece como indício de inexequibilidade valores inferiores a cinquenta por cento do valor estimado pela Administração.



Todavia, as alegações apresentadas no recurso não refletem a realidade dos fatos verificados durante a condução do certame. A proposta apresentada pela empresa HOSPMAIA foi devidamente analisada pela equipe de apoio e pelo Pregoeiro, tendo sido considerada compatível com os preços praticados no mercado e com as condições de fornecimento do objeto licitado.

Importa destacar que o simples fato de uma proposta apresentar valores inferiores aos estimados pela Administração não caracteriza, por si só, inexecutabilidade. **Ao contrário, a dinâmica do procedimento licitatório tem justamente como finalidade estimular a competitividade entre os participantes, possibilitando a obtenção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública, desde que preservada a capacidade de execução contratual.**

No caso em análise, a empresa HOSPMAIA apresentou planilha de composição de custos compatível com os valores ofertados, evidenciando a viabilidade econômica da proposta e demonstrando possuir condições de fornecer os produtos nas quantidades e especificações exigidas no edital. Não houve, portanto, qualquer irregularidade na análise realizada pela Administração.

Assim, verifica-se que as alegações apresentadas pela recorrente se baseiam em meras conjecturas acerca dos valores ofertados, sem qualquer demonstração concreta de que a proposta apresentada pela empresa **HOSPMAIA COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA** seja inexecutável ou incapaz de atender às obrigações decorrentes do eventual contrato.

Dessa forma, não há qualquer irregularidade na decisão administrativa que manteve a classificação da empresa **HOSPMAIA, uma vez que a proposta apresentada demonstra viabilidade e capacidade de atendimento ao objeto licitado**, preservando-se, assim, o princípio da seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública.

III. DOS FUNDAMENTOS PARA MANUTENÇÃO DA DECISÃO ADMINISTRATIVA E DA EXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA.

O recurso interposto pela recorrente não merece prosperar, uma vez que se sustenta em **alegações genéricas e desprovidas de comprovação concreta** acerca da suposta inexecutabilidade da proposta apresentada pela empresa **HOSPMAIA COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA**.



Inicialmente, cumpre destacar que a inexecuibilidade de proposta em procedimento licitatório não pode ser presumida ou inferida apenas a partir da comparação entre valores ofertados e estimativas da Administração ou com base em meras conjecturas de concorrentes. Para que se configure a inexecuibilidade, **é indispensável a demonstração objetiva de que o licitante não possui condições de cumprir as obrigações contratuais decorrentes da proposta apresentada, o que não ocorreu no presente caso.**

A Lei nº 14.133/2021 estabelece, em seu art. 59, que será considerada inexequível a proposta que não tenha demonstrada sua viabilidade quando exigido pela Administração ou quando não haja comprovação da capacidade da empresa em executar o objeto pelos preços ofertados. Entretanto, a interpretação desse dispositivo deve ser feita à luz dos princípios que regem as licitações públicas, especialmente os princípios da competitividade, da seleção da proposta mais vantajosa e do julgamento objetivo.

No caso concreto, a proposta apresentada pela empresa **HOSPMAIA** foi devidamente analisada no curso do procedimento licitatório e **considerada compatível** com os parâmetros de mercado e com as condições de fornecimento do objeto licitado. **Não houve qualquer evidência concreta que demonstrasse impossibilidade de execução contratual ou incapacidade econômica da empresa em cumprir as obrigações assumidas.**

A simples alegação de que os valores ofertados seriam inferiores aos praticados por determinados concorrentes não constitui prova de inexecuibilidade. Pelo contrário, a própria lógica do processo licitatório reside na possibilidade de que empresas, em razão de sua estrutura operacional, capacidade de negociação com fornecedores, logística ou estratégias comerciais, consigam ofertar preços mais competitivos, sem que isso represente inviabilidade na execução do contrato.

Ademais, importa destacar que não se pode atribuir caráter absoluto à presunção de inexecuibilidade. **A simples existência de preços inferiores aos estimados pela Administração ou praticados por outros licitantes não é suficiente, por si só, para justificar a desclassificação de proposta.** A inexecuibilidade deve ser devidamente demonstrada mediante elementos objetivos que comprovem a impossibilidade de execução contratual.

Nesse sentido, o princípio da motivação impõe que toda decisão administrativa seja devidamente fundamentada, especialmente quando se trata da exclusão de licitantes do certame. Conforme leciona Hely Lopes Meirelles, a Administração não pode desclassificar proposta *“por mera suspeita de inexecuibilidade ou inviabilidade técnica, econômica ou jurídica,*



sem apontar os motivos da eliminação do certame". Trata-se de garantia essencial do processo administrativo, consagrada no artigo 2º da Lei nº 9.784/1999 e reforçada no âmbito das licitações pelo artigo 5º da Lei nº 14.133/2021, que expressamente consagra o princípio da motivação entre os princípios que regem as contratações públicas. (Meirelles, 1991, p. 140.)

Assim, mesmo nos casos em que haja indícios de inexecuibilidade, incumbe à Administração fundamentar eventual decisão de desclassificação, demonstrando de forma clara e precisa os elementos que evidenciam a incompatibilidade da proposta com a execução do objeto licitado. Nesse sentido, o entendimento consolidado do Tribunal de Contas da União (Acórdão TCU nº 537/2003, Plenário) **é de que não é suficiente qualificar um preço como inexecuível apenas pelo fato de ser inferior às estimativas de custo da Administração, sendo indispensável a apresentação de justificativa técnica e objetiva que comprove tal conclusão.**

Cumpra ainda destacar que o instituto da desclassificação por inexecuibilidade não constitui um fim em si mesmo, mas sim um mecanismo de proteção da própria Administração Pública contra riscos de inexecução contratual ou de propostas meramente artificiais. Todavia, quando inexistem elementos que demonstrem incapacidade de execução, a desclassificação de proposta apenas em razão de seu valor reduzido acaba por contrariar o próprio objetivo da licitação.

Com efeito, a finalidade do procedimento licitatório é a **seleção da proposta mais vantajosa para a Administração**, conforme previsto no artigo 11, inciso I, da Lei nº 14.133/2021. **Dessa forma, a simples apresentação de preços competitivos não pode ser utilizada como fundamento automático para afastar licitantes do certame, sobretudo quando não há qualquer prova de que os valores ofertados inviabilizem o fornecimento do objeto contratado.**

No presente caso, a recorrente **limita-se a levantar dúvidas genéricas acerca da proposta da empresa HOSPMAIA, sem apresentar elementos concretos capazes de demonstrar sua inviabilidade econômica. Não há comprovação de erro na composição de preços, tampouco evidência de que a empresa não possua condições operacionais ou comerciais para cumprir as obrigações decorrentes da contratação.**

Ora, repisa-se que, a recorrente não conseguiu substanciar essa alegação, limitando-se a fazer declarações genéricas desprovidas de fundamento ou prova concreta de que a Recorrida não seria capaz de arcar com os custos estipulados pelo contrato.



O ordenamento jurídico impõe a rejeição ao instrumento recursal, assim vejamos:

LICITAÇÃO PÚBLICA - MANDADO DE SEGURANÇA - LIMINAR PARA SUSPENSÃO DE CONTRATO COM A EMPRESA VENCEDORA - ALEGAÇÃO DE IRREGULARIDADE FORMAL DA PROPOSTA - PREÇO INEXEQUÍVEL NÃO DEMOSTRADO. (...) 2. **Simple alegação de que um preço é inexequível não é suficiente para que se interrompa o processo licitatório. É necessário que a parte interessada demonstre cabalmente que o preço cotado não corresponde à realidade dos custos**, ainda mais em sede de mandado de segurança onde a prova deve ser pré-constituída. 3. Precedentes jurisprudenciais do TRF/a Região e do STJ. 4. Agravo de instrumento provido.

Conforme as lições de Lucas Rocha Furtado, representante do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União, existem alguns requisitos que devem ser respeitados ao realizar a desclassificação de uma proposta, senão vejamos:

“A desclassificação de uma proposta pode ter dois fundamentos básicos: vícios formais e preço. O primeiro fundamento, indicado no art. 48, I, da Lei nº 8.666/93, suscita algumas dúvidas porque desconformidades insignificantes entre as propostas e o edital não devem dar causa à desclassificação. A desconformidade ensejadora da desclassificação de uma proposta deve ser substancial e lesiva à Administração ou aos outros licitantes. É preferível admitir proposta com vícios formais de apresentação, mas vantajosa no conteúdo, do que desclassificá-la por rigorismo formal e incompatível com o caráter competitivo da licitação. O referido autor, ainda, lembra que, embora se presuma que determinados requisitos impostos pelo edital são relevantes, o rigor em sua exigência não deve ser aplicado de forma a prejudicar a própria administração”.(FURTADO, Lucas Rocha. Curso de Licitações e contratos administrativos. São Paulo: Fórum. 2007. P. 255)

A estratégia de recorrer com base em argumentos sobre "preços inexequíveis" é a última medida tomada pelo licitante que tenta reverter o resultado de uma licitação, cuja proposta vencedora não conseguiu ser superada.

Neste mesmo sentido, conforme a jurisprudência:

IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA. LICITAÇÃO. INEXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA VENCEDORA. INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS. IMORALIDADE ADMINISTRATIVA. IMPROCEDÊNCIA 1. **A aferição da exequibilidade de preço ofertado em licitação pública (Lei no 8.666/93, art. 44, § 3o) deve ser avaliada à luz das circunstâncias concretas da contratação. Interpretação e aplicação restritiva que se impõem, em respeito à liberdade de iniciativa e de organização da atividade empresarial por parte do licitante.** 2. A interpretação do art. 109, § 4o, da Lei de Licitações deve ser no sentido de validar a conduta da autoridade superior que, ao apreciar decisão de retratação de Comissão de Licitação, justificadamente entenda pela adjudicação do



objeto do certame ao licitante que se sagrara vencedor, afastando a desclassificação decretada na origem. 3. Inocorrência de favorecimento de licitante, bem como ausente comprovação de prática de imoralidade administrativa. 4. Recurso a que se nega provimento (TRF-2 - AC: 267727 RJ 2001.02.01.024106-1, Relator: Desembargador Federal LUIZ PAULO S ARAUJO Fo/no afast. Relator, Data de Julgamento: 17/09/2008, SÉTIMA TURMA ESPECIALIZADA, Data de Publicação: DJU - Data: 25/09/2008 - Página: 271)

Neste sentido, deliberações do Tribunal de Contas da União – TCU:

“(…) A desclassificação de propostas em razão de preço tem por objetivo evitar que a administração contrate bens ou serviços por preços excessivos, desvantajosos em relação à contratação direta no mercado, ou inexecutáveis/irrisórios, que comprometam a satisfação do objeto almejado com consequências danosas à administração. No que se refere à inexecutabilidade, entendo que a compreensão deve ser sempre no sentido de que a busca é pela satisfação do interesse público em condições que, além de vantajosas para a administração, contemplem preços que possam ser suportados pelo contratado sem o comprometimento da regular prestação contratada. **Não é objetivo do Estado espoliar o particular, tampouco imiscuir-se em decisões de ordem estratégica ou econômica das empresas. Por outro lado, cabe ao próprio interessado a decisão acerca do preço mínimo que ele pode suportar.** (...) Nessas circunstâncias, caberá à administração examinar a viabilidade dos preços propostos, tão-somente como forma de assegurar a satisfação do interesse público, que é o bem tutelado pelo procedimento licitatório. (Acórdão 141/2008 – Plenário)” “(...) 3. O primeiro fato que causa espécie neste certame é a desqualificação sumária das propostas mais baixas. Acredito que o juízo de inexecutabilidade seja uma das faculdades postas à disposição da Administração cujo o exercício demanda a máxima cautela e comedimento. Afinal, é preciso um conhecimento muito profundo do objeto contratado, seus custos e métodos de produção para que se possa afirmar, com razoável grau de certeza, que certo produto ou serviço não pode ser fornecido por aquele preço. **A questão se torna mais delicada quando verificamos que o valor com que uma empresa consegue oferecer um bem no mercado depende, muitas vezes, de particularidades inerentes àquele negócio, (...), sem que isso implique sua inexecutabilidade.**” (Acórdão 284/2008 – Plenário)” (Destacou-se)

Ora, o TCU também destaca a necessidade de cautela na análise de eventual inexecutabilidade, **reconhecendo que o valor ofertado por uma empresa pode decorrer de particularidades próprias de sua estrutura empresarial ou de suas estratégias comerciais.**

A doutrina também reconhece que a desclassificação por inexecutabilidade deve ser medida excepcional, **não podendo a Administração atuar como fiscal da lucratividade privada ou impedir que o particular apresente proposta com margem reduzida ou até mesmo deficitária**, caso esta seja fruto de decisão empresarial legítima. Nesse sentido:



“(…) 5) A Questão da Inexequibilidade. O tema 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. (...) O núcleo da concepção ora adotada reside na impossibilidade de o Estado transforma-se em fiscal da lucratividade privada e na plena admissibilidade de propostas deficitárias.** (...) 5.1) (...) 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. (...) **Se ele dispuser de recursos suficientes e resolver incorrer em prejuízo, essa é uma decisão empresarial privada. Não cabe à Administração a tarefa de fiscalização da lucratividade empresarial privada. Sob esse ângulo, chega a ser paradoxal a recusa da Administração em receber proposta excessivamente vantajosa.** (...) 5.2) (...) Se um particular dispuser-se a aplicar seus recursos para auxiliar o Estado, auferindo remuneração irrisória, isso não pode ser vedado por dispositivo infraconstitucional. (...) 5.5) (...). Mais precisamente, o tema não interessa à Comissão de Licitação, a quem não foram atribuídas competências para defesa da ordem econômica.(...) 5.6) (...) Aliás, observe-se que a eliminação de ofertas de valor reduzido pode configurar, por si só, uma ofensa aos princípios da competição leal. (...)” (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 11ª ed. São Paulo: Dialética, 2005, pgs. 455 e 456).

No mercado de fornecimento de materiais hospitalares, **é comum que empresas possuam estruturas comerciais e operacionais capazes de viabilizar a oferta de preços mais competitivos.** Isso ocorre, por exemplo, quando a empresa mantém relações comerciais diretas com fabricantes, realiza aquisições em grande escala, dispõe de logística própria de distribuição ou adota estratégias comerciais específicas voltadas à ampliação de sua participação no mercado.

Além disso, muitas empresas do setor trabalham com planejamento de estoque, negociação antecipada com fornecedores, utilização de centros de distribuição próprios e redução de intermediários na cadeia de fornecimento, fatores que impactam diretamente na formação do preço final ofertado em licitações. **A experiência no segmento e o volume de operações também permitem maior poder de negociação junto aos fornecedores, possibilitando condições comerciais mais vantajosas.**

Também é comum que determinadas empresas adotem estratégias comerciais voltadas à ampliação de sua presença em determinados entes públicos ou regiões específicas, optando por trabalhar com margens reduzidas em determinados contratos, o que constitui decisão empresarial legítima e inserida na liberdade de gestão da atividade econômica.

Dessa forma, a diferença entre o valor estimado pela Administração e o preço apresentado pelo licitante pode decorrer de fatores próprios da estrutura organizacional, da
Hospmaia Comercio de Material Hospitalar LTDA - CNPJ: 42.951.664/0001-86
Rua do Comercio S/N, Bairro Assunção, Solonópole, Ceará - CEP: 63.620-000 -
Telefone: 85-99420-1048 - E-mail: hospmaia@gmail.com



eficiência operacional ou da estratégia comercial adotada pela empresa, não sendo suficiente, por si só, para caracterizar a inexequibilidade da proposta ou justificar sua desclassificação.

Assim, a análise da exequibilidade deve considerar o contexto concreto da atividade econômica desenvolvida pelo licitante, evitando conclusões baseadas exclusivamente na comparação aritmética entre o preço ofertado e o valor estimado pela Administração, sob pena de afastar proposta potencialmente mais vantajosa para o interesse público.

Dessa forma, **somente é possível a desclassificação de proposta quando houver demonstração objetiva e suficiente de que o valor ofertado inviabiliza a execução do objeto contratual, não sendo admissível a exclusão baseada em presunções ou avaliações genéricas.**

Importante ressaltar, ainda, que os licitantes participam do certame assumindo plena responsabilidade pela execução do objeto contratado, **sendo presumidas sua boa-fé, capacidade técnica e condições econômicas para cumprir a proposta apresentada.** Ao formular sua oferta, o particular realiza avaliação prévia de seus custos, estrutura operacional e estratégia comercial, assumindo os riscos inerentes à atividade empresarial.

Nesse contexto, não cabe à Administração presumir, de forma antecipada e sem elementos concretos, a incapacidade de execução da proposta apresentada pelo licitante. A simples suposição de que o valor ofertado poderia gerar dificuldades na execução contratual não constitui fundamento suficiente para afastar proposta regularmente apresentada no certame.

Cumprir destacar, ainda, que o ordenamento jurídico já prevê mecanismos específicos destinados a resguardar a Administração Pública em caso de eventual inadimplemento contratual. Caso a empresa vencedora venha a descumprir as obrigações assumidas, poderão ser aplicadas as penalidades administrativas cabíveis, bem como adotadas medidas como a rescisão contratual e a execução das garantias eventualmente exigidas no procedimento licitatório.

Dessa forma, o sistema jurídico já contempla instrumentos adequados de proteção ao interesse público durante a fase de execução contratual, não sendo legítimo afastar previamente a proposta de um licitante com base em presunções ou conjecturas acerca de eventual incapacidade de cumprimento. Proceder de tal maneira implicaria restrição indevida à competitividade do certame e poderia resultar na exclusão de proposta potencialmente mais vantajosa para a Administração.



Diante do exposto, **verifica-se que as alegações apresentadas no recurso não apresentam elementos suficientes capazes de justificar a desclassificação da proposta ou a alteração do resultado do certame.** Não havendo comprovação concreta de inexecutabilidade ou de qualquer irregularidade na proposta apresentada, conclui-se que os argumentos recursais não merecem prosperar, **DEVENDO SER MANTIDA A DECISÃO ANTERIORMENTE PROFERIDA.**

IV. DOS PEDIDOS

Diante do exposto, requer-se o **conhecimento do recurso**, por ser tempestivo, para que, **no mérito, SEJA-LHE NEGADO PROVIMENTO**, mantendo-se integralmente a decisão anteriormente proferida e, por conseguinte, a regular continuidade do certame com a manutenção da proposta apresentada, por se mostrar plenamente válida e em conformidade com as regras do edital e com os princípios que regem as contratações públicas.

Requer-se, ainda, que sejam **rejeitadas as alegações apresentadas pela recorrente**, tendo em vista a ausência de comprovação de inexecutabilidade ou de qualquer irregularidade que justifique a desclassificação da proposta ou a modificação do resultado do procedimento licitatório.

Nesses termos,
Pede deferimento.

Chorozinho/CE, 09 de março de 2026.

VIVIANE DE LIMA

MAIA:05851485388

Assinado de forma digital por

VIVIANE DE LIMA

MAIA:05851485388

Dados: 2026.03.09 16:43:16 -03'00'

HOSPMAIA COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA

CNPJ Nº 42.951.664/0001-86

VIVIANE DE LIMA MAIA