

**Ilustríssimo Senhor Presidente da Comissão Licitatória Responsável pela Concorrência Pública nº 01/2021 da Prefeitura Municipal de Tubarão-SC**

**Vimos, por meio deste, pugnar pelo desprovemento do recurso administrativo interposto pela empresa BR SUL MECANICA LTDA, através do Protocolo Eletrônico nº 38.490/2021, nos termos do art. 109, §3º da Lei 8.666/93.**

Preliminarmente, cabe ressaltar que as questões levantadas no apelo da licitante recorrente foram devidamente consideradas e posteriormente rechaçadas pela Comissão Licitante, haja vista que o presente licitante se sagrou vencedor na fase de avaliação dos projetos, mas não foram, em momento algum, objeto de insurgência na fase anterior. **Além de em nenhum momento ter constado em ATA tais manifestações.**

De acordo com as manifestações anteriores da Comissão Licitante e a jurisprudência abaixo colacionada, houve preclusão do direito da licitante de discutir aspectos ligados à primeira fase da licitação:

“DIREITO PÚBLICO. MANDADO DE SEGURANÇA. PROCEDIMENTO LICITATORIO. VINCULAÇÃO AO EDITAL. INTERPRETAÇÃO DAS CLÁUSULAS DO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO PELO JUDICIARIO, FIXANDO-SE O SENTIDO E O ALCANCE DE CADA UMA DELAS E ESCOIMANDO EXIGÊNCIAS DESNECESSÁRIAS E DE EXCESSIVO RIGOR PREJUDICIAIS AO INTERESSE PÚBLICO. POSSIBILIDADE. CABIMENTO DO MANDADO DE SEGURANÇA PARA ESSE FIM. DEFERIMENTO.

"O edital no sistema jurídico-constitucional vigente, constituindo Lei entre as partes, e norma fundamental da concorrência, cujo objetivo é determinar o "objeto da licitação", discriminar os direitos e obrigações dos intervenientes e o poder público e disciplinar o procedimento adequado ao estudo e julgamento das Propostas.

Consoante ensinam os juristas, o princípio da vinculação ao edital não é “absoluto”, de tal forma que impeça o judiciário de interpretar-lhe, buscando-lhe o sentido e a compreensão e escoimando-o de clausulas desnecessárias ou que extrapolem os Ditames da lei de regência e cujo excessivo rigor possa afastar, da concorrência, possíveis proponentes, ou que o transmude de um instrumento de defesa do interesse público em conjunto de regras prejudiciais ao que, com ele, objetiva a administração.

**O procedimento licitatório é um conjunto de atos sucessivos, realizados na forma e nos prazos preconizados na lei; ultimada (ou ultrapassada) uma fase, "preclusa" fica a anterior, sendo defeso, a Administração, exigir, na (fase) subsequente, documentos ou providencias pertinentes aquela já superada. Se assim não fosse, avanços e recuos mediante a exigência de atos impertinentes a serem praticados pelos licitantes em momento inadequado, postergariam**

**indefinidamente o procedimento e acarretariam manifesta insegurança aos que dele participam.**

O seguro garantia a que a lei se refere (art. 31, si) tem o visio de demonstrar a existência de um mínimo de capacidade econômico-financeira do licitante para efeito de participação no certame e sua comprovação condiz com a fase de "habilitação".

**Uma vez considerada habilitada a proponente, com o preenchimento desse requisito (qualificação econômico-financeira), descabe a Administração, em fase posterior, reexaminar a presença de pressupostos dizentes a etapa em relação a qual se operou a "preclusão".**

(STJ - MS: 5418 DF 1997/0066093-1, Relator: Ministro DEMÓCRITO REINALDO, Data de Julgamento: 25/03/1998, S1 - PRIMEIRA SEÇÃO, Data de Publicação: DJ 01.06.1998 p. 24RDJTJDF vol. 56 p. 151RDR vol. 14 p. 133)

LICITAÇÃO.PREGÃO PRESENCIAL. FALTA DE RECURSO IMEDIATO. PRECLUSÃO. DIREITO DISPONÍVEL. IMPOSSIBILIDADE DE REVISÃO DE OFÍCIO. 1. O pregão é modalidade peculiar de licitação, notabilizando-se pela simplificação formal. **Das decisões tomadas perante os participantes, a insurgência deve constar da ata, ainda que haja prazo para detalhamento das razões.** 2. A licitante, inabilitada, permaneceu em silêncio. Depois recorreu, apelo que foi conhecido e provido. Mas nem mesmo a autotutela (Súmula 473 do STF) permitiria esse resultado. É caso que exige respeito à regra posta, que prestigia a celeridade. Sem posicionamento de plano, a questão está administrativamente superada, respeitando-se a situação jurídica consolidada em favor do outro particular. 3. Recurso e remessa desprovidos.

(TJ-SC - APL: 50020532220208240001 Tribunal de Justiça de Santa Catarina 5002053-22.2020.8.24.0001, Relator: Hélio do Valle Pereira, Data de Julgamento: 03/08/2021, Quinta Câmara de Direito Público)

Nobre julgador, o presente recurso tenta distorcer dados existentes na proposta do presente licitante para transformar um projeto completamente viável e vantajoso para o Município em uma aventura de fim de semana.

No artigo 48 da Lei nº 8666/93, verifica-se que o motivo da desclassificação da proposta está qualificado pelo advérbio manifestamente inexecuível. A lei está exigindo de quem conduz e julga a proposta que tenha uma razoável certeza. Este "manifestamente inexecuível" quer dizer fundado em prova, em demonstração, em evidências efetivas de que com aquela proposta não se cumprirá o objeto alvo da licitação. **Caso se fique apenas em dúvida, poder-se-á estar desperdiçando a oportunidade da Administração contratar em condições muito vantajosas só por um preconceito ou premissa que não se cumpriu demonstrar manifestamente. Nem mesmo a impugnação dos outros licitantes basta para caracterizar este manifestamente.**

É que, de acordo com a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça, os critérios de aferição de inexecuibilidade da proposta, trazidos nos §§ 1º e 2º do art. 48 da Lei n. 8.666/93 - e

reproduzidos no edital do processo licitatório - conduzem a uma presunção relativa acerca da inexecutabilidade da proposta, devendo ser dado à licitante a possibilidade de demonstrar a executabilidade de sua oferta:

RECURSO ESPECIAL. ADMINISTRATIVO. LICITAÇÃO. PROPOSTA INEXEQUÍVEL. ART. 48, I E II, § 1º, DA LEI 8.666/93. PRESUNÇÃO RELATIVA. POSSIBILIDADE DE COMPROVAÇÃO PELO LICITANTE DA EXECUTABILIDADE DA PROPOSTA. RECURSO DESPROVIDO. 1. A questão controvertida consiste em saber se o não atendimento dos critérios objetivos previstos no art. 48, I e II, § 1º, a e b, da Lei 8.666/93 para fins de análise do caráter executável/inexecutável da proposta apresentada em procedimento licitatório gera presunção absoluta ou relativa de inexecutabilidade. 2. A licitação visa a selecionar a proposta mais vantajosa à Administração Pública, de maneira que a inexecutabilidade prevista no mencionado art. 48 da Lei de Licitações e Contratos Administrativos não pode ser avaliada de forma absoluta e rígida. Ao contrário, deve ser examinada em cada caso, averiguando-se se a proposta apresentada, embora enquadrada em alguma das hipóteses de inexecutabilidade, pode ser, concretamente, executada pelo proponente. Destarte, a presunção de inexecutabilidade deve ser considerada relativa, podendo ser afastada, por meio da demonstração, pelo licitante que apresenta a proposta, de que esta é de valor reduzido, mas executável. 3. Nesse contexto, a proposta inferior a 70% do valor orçado pela Administração Pública (art. 48, § 1º, b, da Lei 8.666/93) pode ser considerada executável, se houver comprovação de que o proponente pode realizar o objeto da licitação. Nas palavras de Marçal Justen Filho, "como é vedado licitação de preço-base, não pode admitir-se que 70% do preço orçado seja o limite absoluto de validade das propostas. Haverá uma inversão do ônus da prova, no sentido de que se presume inexecutável a proposta de valor inferior, cabendo ao licitante o encargo de provar o oposto" (in Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 12ª ed., São Paulo: Dialética, 2008, p. 610). 4. Na hipótese dos autos, conforme se pode constatar na r. sentença e no v. acórdão recorrido, houve demonstração por parte da empresa classificada em primeiro lugar (LEÃO & LEÃO LTDA) e por parte do MUNICÍPIO DE RIBEIRÃO PRETO de que a proposta apresentada por aquela era viável e executável, embora em valor inferior ao orçado pela Administração. Conforme informações apresentadas pelo ora recorrido, a vencedora do certame "demonstrou que seu preço não é deficitário (o preço ofertado cobre o seu custo), tendo inclusive comprovado uma margem de lucratividade". Além disso, a empresa vencedora vem prestando devidamente o serviço contratado, o que demonstra a viabilidade da proposta por ela apresentada durante o procedimento licitatório (fls. 92/109, 170/172, 195/200 e 257/261). Assim, considerando que as instâncias ordinárias, com base na interpretação do contexto fático-probatório dos autos, entenderam que houve a devida comprovação da viabilidade da proposta apresentada pela empresa classificada em primeiro lugar, não há como elidir a referida conclusão, sob pena de incorrer-se no óbice da Súmula 7/STJ. 5. O Superior Tribunal de Justiça, no julgamento do RMS 11.044/RJ, de relatoria do Ministro Humberto Gomes de Barros (1ª Turma, DJ de 4.6.2001), consagrou entendimento no sentido de que, "se a licitante vitoriosa cumpriu integralmente o contrato objeto de licitação, afasta-se logicamente a imputação de que sua proposta era inexecutável". 6. Recurso especial desprovido. (REsp 965.839/SP, Rel. Ministra DENISE ARRUDA, PRIMEIRA TURMA, julgado em 15/12/2009, DJe 02/02/2010)

Assim, tendo a recorrida demonstrado a executabilidade de sua proposta, não parece razoável desacreditar suas conclusões, especialmente porque se comprometeu, documentalmente,

antes da formação do contrato administrativo, a cumpri-la rigorosamente, vinculando-se ao instrumento convocatório.

Afora isso, é preciso registrar que a Comissão de Licitação cuidou de analisar, estudar e conhecer a idoneidade da recorrida, inclusive sua saúde financeira para fazer frente aos custos relativos à execução dos serviços.

As alegações de inexecuibilidade da proposta, bem como o descumprimento das cláusulas editalícias, portanto, não têm lastro probatório suficiente nos autos e, de rigor, o afastamento de ambas.

Há de se questionar, ainda, se dentro do formalismo (moderado ou não) que caracteriza o processo licitatório brasileiro, haveria espaço para a comissão de licitação realizar uma análise apropriada do plano de negócios, ou seja, uma avaliação que não se limitasse à análise de coerência interna do plano de negócios, mas sim a um efetivo teste de estresse da proposta, por meio de análise de cenários, em conjunturas que se mostrassem concomitantemente negativas e prováveis, considerando a alocação de riscos contratual e os mecanismos de gestão e mitigação destes riscos à disposição do concessionário.

**De resto, se for considerado qualquer aspecto a respeito das FASES anteriores a respeito da empresa MTA, a recorrida possui embasamento legal para questionar aspectos da recorrente nas FASES anteriores desde processo licitatório.**

**No tocante ao primeiro tópico levantado no recurso**, inicialmente, suscita-se que a empresa MTA apresentou toda a documentação requerida pelo edital licitatório. É importante frisar que a previsão de tempo para operacionalização começa a contar da data em que o vencedor da licitação recebe a 'posse' do terreno objeto desta licitação. Ainda que fosse considerada a alegação infundada de prazo de 10 meses, valor por extenso, (consideramos este valor alegado de acordo com o item 6.5.1 do EDITAL que rege este processo licitatório), a empresa MTA teria uma previsão estimada de tempo menor que a empresa recorrente, que declarou um prazo de tempo 'vago' (de 6 a 12 meses), assim sendo considerado corretamente pela COMISSÃO LICITATÓRIA a informação de 12 meses (menor valor) de acordo com o artigo 6.5.2 do EDITAL LICITATÓRIO.

**No tocante ao segundo ponto arguido no recurso, cabe evidenciar que o investimento fixo não possui relação com 'orçamento de custo e receita'. O EDITAL não exige em nenhum item a necessidade de especificar nominativamente os custos de depreciação e de salários, e tais especificações fogem diretamente do escopo de um planejamento estimado de 'orçamento de custo e receita' de um PROJETO BÁSICO PARA ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICA E ECONÔMICA.**

### **O que é depreciação?**

A depreciação é a perda de valor de um bem decorrente de seu uso, do desgaste natural ou de sua obsolescência. Na contabilidade das empresas, essa depreciação é registrada como um

percentual do valor contábil do bem que é descontado ao longo do tempo, de acordo com sua expectativa de vida útil. **Este valor pode ser declarado no balanço patrimonial da empresa.**

Seu uso se aplica no caso dos bens que compõem o ativo permanente da empresa, aqueles que foram adquiridos com a expectativa de serem usados por mais de um ano.

Em geral, o ativo permanente costuma corresponder ao ativo imobiliário, ou seja, os bens que garantem as atividades da empresa e que são usados visando obter benefícios econômicos. Alguns exemplos são os imóveis, as máquinas e equipamentos, e os veículos.

### **Regras para registrar a depreciação**

Para fins tributários, a depreciação deve ser registrada **no balanço das empresas** de acordo com as regras e os limites estabelecidos na legislação fiscal..

A existência de uma tabela da Receita Federal não impede a empresa de computar uma quota diferente, que seja mais compatível às condições efetivas de depreciação de seus bens. No entanto, se usar uma taxa baseada em uma expectativa diferente de vida útil, será necessário comprovar essa adequação.

**Segundo a legislação, nem todos os bens podem ser depreciados.** As principais exceções são os terrenos, os prédios e construções que não estão alugados nem são utilizados na produção. O mesmo vale para os bens que costumam aumentar de valor com o tempo, como as obras de arte e as antiguidades.

### **Lançamento da depreciação acumulada**

As contas de depreciações acumuladas têm como função reduzir o valor do ativo imobilizado a qual pertencem. Neste caso o valor do bem é corrigido descontando dele a sua depreciação acumulada entre os períodos. Para cada categoria de bem tangível existe uma conta própria que associa este seu desgaste.

O lançamento feito pelo contabilista consiste em duas operações:

Débito: o custo (ou despesa) da depreciação, representada na **Demonstração de Resultado do Exercício**

Crédito: depreciação acumulada que faz a retificação do valor do ativo no **Balanço Patrimonial**.

A contabilização da depreciação do ativo da empresa além de auxiliar no controle das finanças e dos riscos, também tem impacto direto no cálculo dos impostos. Isso porque, ao ser registrada como um custo inerente à produção, a depreciação será descontada do lucro líquido da empresa.

### **A taxa de depreciação não é exigência do edital.**

**No tocante ao terceiro ponto levantado no recurso,** a empresa MTA atendeu todos os artigos do EDITAL de forma clara e objetiva. Todas estas alegações são a respeito de informações não requeridas no EDITAL licitatório.

O EDITAL exigia a informação a respeito da previsão dos 'Empregos a serem gerados' e a empresa MTA informou este dado de maneira clara e objetiva que a previsão seria de 258 empregos diretos e indiretos. Após o pedido de esclarecimentos pela COMISSÃO DE LICITAÇÃO, a empresa MTA detalhou mais profundamente esta informação (mesmo não sendo exigência do EDITAL LICITATÓRIO).

A única incongruência seria se a empresa MTA declarasse mais empregos diretos projetados do que a soma de 258 empregos (indiretos + diretos).

Na realidade, a empresa projetou 52 empregos diretos de maneira conservadora, podendo se converter em um número consideravelmente maior. Claramente, a empresa MTA desenvolveu o seu projeto de maneira mais detalhada e objetiva, quando comparado com os projetos apresentados pela empresa BR SUL Mecânica e Tecnoválvulas.

“A EMPRESA MTA CUMPRIU TODAS AS EXIGÊNCIAS DO EDITAL LICITATÓRIO E NÃO ALTEROU O SEU PROJETO, APENAS ENVIOU UMA INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR, CONFORME PEDIDO DE ESCLARECIMENTOS DESTA COMISSÃO LICITATÓRIA”.

O raciocínio que a empresa recorrente quer fazer é paralisar o avanço do faturamento da empresa MTA e calcular o faturamento atual com uma base de 52 empregos, quando na realidade o edital não pedia tal cálculo. Até porque tais empresas também não apresentaram tal raciocínio, **porque se fizessem o cálculo de futuros empregos sobre seus faturamentos, elas estariam impedidas de participar, estariam falidas, principalmente a empresa BR Sul, que apresenta uma saúde financeira frágil.**

**Quanto ao ponto abordado pela recorrente: Vejamos também, a empresa informou em sua DRE que faturou em 2020 R\$ 911.726,42 subtraindo-se R\$ 11.761.357,00 (Previsão para 2021) resulta em R\$ 10.849.630,58, logo a empresa vai crescer 1190,01% no primeiro ano de implantação. Considerando o valor de 2020 ao quinto ano de projeção, a empresa vai crescer 30.014,50% (trinta mil e quatorze vírgula cinquenta por cento), segue adiante as explicações:**

No tocante a essa última alegação do recorrente sobre o absurdo de crescimento, sugere-se a leitura de reportagens para pegar dicas. <https://www.infomoney.com.br/negocios/estrategias-do-ceo-que-fez-a-conductor-crescer-1-000-e-ultrapassar-os-r-200-milhoes-de-faturamento/>

Outrossim, a projeção de faturamento levantada no projeto leva em consideração o valor final do produto a ser vendido no exterior, que se beneficia do valor do euro e do dólar. Em resumo, se o licitante em questão continuar vendendo a mesma quantidade que ele vendeu em 2020 para os países da Europa, ele teria chegado em valor do euro: 6,41 x 911.726,42 no valor de R\$ 5.839.510 apenas na Europa e nos EUA, 5,51x 911.726,42, no valor total de R\$ 5.023.612,00, sendo que ele também continuaria vendendo no Brasil.

Isso foi uma demonstração rápida dos benefícios da política de desvalorização do real frente a moedas estrangeiras. Foi com base nesse mesmo entendimento que houve superávit no Brasil apesar da pandemia, porque o agronegócio sustentou o seu crescimento exponencial. Empresas exportadoras tiveram crescimento exponencial. Na realidade, o presente licitante já apurou em

2021 valor bem superior ao que foi faturado em 2020. Mas realmente essas questões de segredo do negócio não foram exigidas no edital dessa concorrência pública.

**Desclassificar a empresa vencedora do certame seria ignorar a proposta mais vantajosa, o que vai contra os princípios de licitação.**

**As insurgências injustificadas do recorrente também são resultado da falta de análise do plano de negócios da licitante MTA.**

Por fim, mais uma vez, assevera-se que em um projeto de viabilidade técnico-econômico não se descreve o passo a passo como fabricar um produto, vender um produto, até porque tal informação nem consta no projeto da recorrente licitante.

No tocante a todas argumentações sobre o próprio desenvolvimento do negócio, não se exigia detalhes da execução, haja vista que a própria Administração Pública é proibida de interferir no livre desenvolvimento da execução do projeto, mas para fins de instrução, juntamos um dos nossos registros de marca perante o Ministério da Agricultura e no INPI.

**No tocante ao ponto 4 objeto do recurso**, afiança-se que a empresa MTA atendeu a todos os requisitos do EDITAL. A empresa recorrente está apenas manipulando os números objetivando induzir os leitores do recurso ao erro.

Como pode a empresa recorrente no ponto anterior questionar a empresa MTA pela 'possível pequena criação de empregos e neste ponto subsequente inflar astronomicamente as projeções de despesas da empresa com custos de mão-de-obra indireta no prazo de apenas 12 meses?

A recorrente foge completamente do escopo de um recurso licitatório.

Qual Item do EDITAL exige que todos os empregos projetados deveriam ser criados em um intervalo mínimo de tempo?

**No tocante ao ponto 5 objeto do recurso**, cabe informar que a empresa recorrente, mais uma vez, incorreu em erro ao apontar incoerência em informações apontadas pelo licitante. **O 'Ponto de equilíbrio' não era exigência do EDITAL LICITATÓRIO. A empresa MTA informou de boa fé este dado para detalhar o máximo possível as informações do projeto. A empresa recorrente não pode questionar legalmente algo que não é exigência do EDITAL.** A recorrente deve entender o mínimo a respeito do negócio a ser desenvolvido pela empresa MTA para não citar dados no recurso impetrado que podem dar a impressão de ser uma tentativa de induzir a COMISSÃO DE LICITAÇÃO ao erro.

**No tocante ao ponto 6 objeto do recurso, frisa-se que** o objeto social da empresa MTA já foi informado na documentação entregue na fase 1 (FASE DE HABILITAÇÃO). A empresa MTA está concorrendo a este terreno objeto desta licitação, justamente objetivando ampliar as suas operações, sendo a sua base logística de produtos importados e de fabricação de novos produtos.

#### **PONTO 7 ABORDADO NO RECURSO DA EMPRESA BR SUL**

A empresa MTA cumpriu todas as exigências do EDITAL LICITATÓRIO. A empresa MTA explanou o seu processo produtivo, a ser introduzido na nova área, de maneira clara e objetiva de acordo com o exigido no EDITAL.

O que a recorrente desejaria encontrar? Segredos industriais e comerciais? A empresa MTA possui sigilo comercial e tecnológico e apenas informou o exigido pelo o EDITAL. **Anexamos uma**

**marca registrada no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Intelectual) em nome da empresa MTA.**

A licitante recorrente possui marcas registradas? Está aberta 100% para uma análise das suas operações atuais?

A empresa MTA já comprovou exaustivamente neste processo licitatório a sua idoneidade e legalidade. A mesma exigência de comprovações exaustivas não foram feitas para a empresa recorrente. A recorrente se submeteria a um julgamento mais aprofundado nas áreas ambiental, trabalhista, regulatória, tributárias de sua empresa?

#### **PONTO 8 ABORDADO NO RECURSO DA EMPRESA BR SUL**

Encontramos aqui mais um ardil objetivando incutir dúvidas na COMISSÃO LICITATÓRIA. Beira ao desatino tal manipulação de dados objetivando convencer terceiros que o projeto seria inviável.

Qual é a fundamentação teórica para tais alegações devaneadoras? Quais são as referências bibliográficas para embasar tais afirmações? A recorrente criou um valor de 'ticket médio' oriundo da sua criatividade para macular, mais uma vez, um projeto sério. **A recorrente, em momento algum, considerou a receita de importações e revenda em todo o país da empresa MTA.**

A recorrente foca mais uma vez na DRE. A DRE foi objeto de análise na primeira fase deste processo licitatório?

Vamos entrar no mérito de fases já ultrapassadas deste EDITAL?

A recorrente foca mais uma vez na DRE da empresa MTA. A DRE foi objeto de análise na primeira fase deste processo licitatório, sendo assim, uma fase já ultrapassada desta licitação.

Vamos discutir as fases anteriores ultrapassadas? Se sim, a empresa MTA possui amplo direito de questionar as fases ultrapassadas referente às documentações da empresa BR SUL MECÂNICA E TECNOÁLVULAS.

Assim, revela-se de completo assombro que a empresa BR SUL MECÂNICA, que segundo a sua documentação, gerou impostos ínfimos no ano de 2020 e projeta uma rentabilidade de 1,52% sobre o capital investido e um período de PAYBACK de dezenas de anos, **venha questionar a EXEQUIBILIDADE de um projeto de uma empresa com Índice de Liquidez de 198 (no ano de 2020), que possui excelente saúde financeira, amplo know-how no seu segmento de atuação e com um projeto focando o mercado internacional.**

**Se for considerado qualquer aspecto a respeito das FASES anteriores a respeito da empresa MTA, a recorrida possui embasamento legal para questionar aspectos da recorrente nas FASES anteriores desde processo licitatório.**

**COMENTÁRIOS E CONTRARRAZÕES a respeito do Projeto Básico para Estudo de Viabilidade  
Técnica e Econômica (E.V.T.E.) da empresa BR SUL MECÂNICA**

**1.3.1) Autorização para funcionamento**

A recorrente não citou as autorizações que possui para estar funcionando dentro da legalidade exigida para as suas atividades.

**2.1.1.1) Determinação do Universo Ofertante (futuros concorrentes )**

Este parágrafo deixa claro que o país enfrenta uma grave crise econômica e o setor de mecânica pesada é altamente competitivo e saturado, com inúmeras empresas ofertando o mesmo tipo de serviço, assim, sendo difícil a criação de vantagens competitivas pela recorrente para se diferenciar no mercado.

**2.1.1.3) Projeção das quantidades a serem ofertadas nos próximos 5 anos**

Fica claro que a informação fornecida pela empresa BR SUL é INEXEQUÍVEL. Haverá um crescimento de mais de 215% na demanda de serviços de mecânica pesada na região de Tubarão-SC? Baseado em quais dados oficiais a recorrente está usando tal informação?

Qual é a taxa de crescimento anual da frotas de caminhões na região? Tal previsão de crescimento condiz com a média de crescimento (em %) anual da BR SUL MECÂNICA nos últimos anos (de acordo com a documentação entregue na FASE HABILITATÓRIA)? **Nos parece um grande contrassenso já que a empresa apenas manteve índice de solvência e liquidez acima de 1 (valor mínimo do edital) devido ao empréstimo de recursos de um sócio para a recorrente.**

**2.1.2.1) Determinação da área de mercado a ser atendida**

A recorrente afirma que o cliente pode vir de qualquer região do país. Porém, quando se abrange a demanda para uma área geográfica muito maior, se deve também considerar uma **concorrência muito maior e isso foi completamente ignorado pela recorrente no seu projeto tornando as suas análises financeiras completamente incongruentes com a realidade.**

**2.1.2.2) Projeção da demanda para os próximos 5 anos**

Fica claro que a informação fornecida pela empresa BR SUL é INEXEQUÍVEL. Haverá um crescimento de mais de 215% na demanda de serviços de mecânica pesada na região de Tubarão-SC? Baseado em quais dados oficiais a recorrente está usando tal informação?

Qualé a taxa de crescimento anual da frotas de caminhões na região? Tal previsão de crescimento condiz com a média de crescimento (em %) anual da BR SUL MECÂNICA nos últimos anos (de acordo com a documentação entregue na FASE HABILITATÓRIA)? Nos parece um

grande contrassenso já que a empresa apenas manteve índice de solvência e liquidez acima de 1 (valor mínimo do edital) devido ao empréstimo de recursos de um sócio para a recorrente.

### **2.1.2.3) Conclusão do estudo de demanda**

A recorrente apresenta uma conclusão rasa e sem fundamentação. Com todos os problemas enfrentados, o único setor que cresce é o setor do AGRONEGÓCIO (setor em que a empresa MTA está inserida).

### **2.2.1 Determinação dos principais fornecedores (nome, insumos ofertados, quantidades, preços, condições de pagamento);**

A recorrente não mencionou os insumos e nem as quantidades.

### **2.2.2 Fatores que interferem no fornecimento de insumos**

A recorrente não apresentou quais fatores podem interferir no fornecimento de insumos.

### **2.3.1) Determinação das necessidades de mão-de-obra no local**

A empresa não mencionou o número de empregos a serem gerados (necessidade de mão de obra).

## **2.4) ESTUDO DA LOCALIZAÇÃO**

A empresa BR SUL mecânica afirma ter o seu endereço às margens da BR 101. Nos perguntamos o por que da empresa desejar uma nova área para exercer as mesmas atividades que exerce atualmente? Qual foi a taxa de eficiência econômica da BR SUL mecânica nos últimos anos? **A recorrente apresentou Índice de Liquidez Geral de 1,52 e Índice de Solvência de 1,52, dados estes que demonstram uma saúde financeira deteriorada. Quando analisado o DRE da recorrente, se nota que foi injetado recursos próprios de sócios na empresa, assim evitando uma INSOLVÊNCIA E ILIQUIDEZ DA RECORRENTE.**

A recorrente possui localização privilegiada e mesmo assim possui uma saúde financeira comprometida e propõe 1 projeto que demandará um grande grau de investimento. A empresa BR SUL mecânica possui em seu balanço apresentado uma dívida significativa com uma pessoa física e possui prejuízos acumulados nos últimos anos.

**A empresa terá recursos para tal investimento proposto? Não seria mais sensato sanar as suas questões financeiras antes de investir em um projeto de tal magnitude?**

A recorrente, de acordo com a sua DRE apresentada, teve impostos gerados no valor de R\$ 189,03 em 2020 e está enquadrada no Simples Nacional.

**Qual seria o retorno de fato ao município de Tubarão-SC de tal projeto?**

**Baseado em tais dados não existem dúvidas que o projeto apresentado pela empresa BR SUL é INEXEQUÍVEL.**

### **3.1.1) Relação dos principais produtos fabricados**

Não foram citados os nomes comerciais dos produtos.

### **3.1.2) Comparação do produto a ser fabricado com similares e sucedâneos;**

A recorrente afirma que não possui vantagens competitivas em comparação com as suas concorrentes. A sua previsão de crescimento de mais de 215% nos próximos anos não parece ser EXEQUÍVEL.

## **3.2) PROCESSO DE PRODUÇÃO**

### **3.2.1) Descrição do processo produtivo**

O EDITAL exige de forma clara a explicação a respeito do Processo de Produção, porém, a recorrente discorreu vagamente a respeito do Processo de Prestação de Serviço. **O EDITAL não permite isso.**

#### **3.2.1.2) Fluxograma de produção**

A recorrente não apresentou um **fluxograma de produção** conforme exigido pelo EDITAL.

#### **3.2.1.3) Layout produtivo (desenho com esquema de produção)**

Não foi apresentado o layout produtivo no projeto. Apenas foram inseridas perspectivas a respeito do escritório, almoxarifado, etc.

#### **3.2.2.1) Etapas e descrição do processo de controle**

A recorrente afirmou que não existe nenhum controle a ser feito durante o funcionamento do seu negócio projetado. Isto não condiz com a realidade dos negócios eficientes tornando o seu projeto mais uma vez **INEXEQUÍVEL**.

### **3.2.3) Descrição técnica das máquinas e equipamentos;**

Não foi apresentada descrição técnica das máquinas e equipamentos, mas sim apenas uma citação do nome das mesmas.

### **3.3) PROGRAMA DE PRODUÇÃO**

#### **3.3.1) Fixação do programa de produção por etapa;**

A recorrente não discorreu sobre este Item exigido no EDITAL.

#### **3.3.3) Estoque médio previsto para cada etapa;**

##### **3.3.3.1) Matérias-primas;**

A empresa não discorreu sobre o tema abordado. Matéria-prima é algo usado como insumo para a fabricação de 1 produto.

##### **3.3.3.2) Matérias – secundárias**

A recorrente não discorreu sobre a informação requerida.

### **4) ASPECTOS FINANCEIROS**

#### **4.1) Cronograma Financeiro**

A empresa não demonstrou o CRONOGRAMA FINANCEIRO, mas sim, apenas colocou alguns números neste ITEM de maneira incompleta e de maneira aleatória.

#### **4.2) Orçamento de custo e receita;**

A recorrente não apresentou 1 ‘Orçamento de Custo e Receita’.

*O orçamento de receita é uma das etapas principais do planejamento orçamentário. Isto acontece pois, muitas vezes, é a primeira a ser elaborada e por direcionar o montante de recursos disponíveis para a alocação.*

**Claramente, a empresa BR SUL não atendeu às exigências do EDITAL.**

#### **4.4) Fluxo de caixa**

As tabelas de FLUXO DE CAIXA foram feitas de maneira completamente incorretas em desacordo com as boas práticas financeiras, assim, não repassando a informação adequada para uma análise fiel do projeto.

Se analisarmos as projeções feitas pela empresa BR SUL, o seu faturamento projetado no primeiro ano após a sua instalação, é muito inferior ao inserido no QUADRO DEMONSTRATIVO DO ESTUDO DE VIABILIDADE TÉCNICO-ECONÔMICA. Além de ter sido declarado no seu fluxo de caixa uma quantia significativa das ‘receitas’ que seriam oriundas de ‘financiamentos’.

#### 4.5) Financiamento do projeto

Os cálculos apresentados se mostram desconexos com os **projetos arquitetônicos** apresentados.

#### 4.6) Rentabilidade

A recorrente afirma pagar 13% de impostos. Porém, na sua DRE apresentada na FASE HABILITATÓRIA declarou ter pago R\$ 248,00 em 2020 de impostos e está enquadrada no Simples Nacional.

Seria viável um negócio com projeção de lucro de 6,16%? A empresa levará quantos anos para recuperar o valor investido inicialmente (PAYBACK período)?

-> **Ponto de equilíbrio: Não é exigência do EDITAL.**

A empresa declarou 'Rentabilidade' nos Itens 4.6 e 4.10 do seu projeto. **No ITEM 4.10 declarou uma previsão de Rentabilidade de 1,52%. É coerente que uma empresa projetando uma rentabilidade de 1,52% deva realmente investir em tal negócio? Quanto de CAPITAL DE GIRO a empresa BR SUL necessitaria para ter o faturamento no primeiro ano de operação de R\$ 5.067.795,00 conforme o projetado? Necessitariam possuir um CAPITAL DE GIRO de aproximadamente R\$ 333.407.560,00 (trezentos e trinta e três milhões, quatrocentos e sete mil, quinhentos e sessenta reais).** E no quinto ano de operação? Pelos cálculos mais de R\$ 1,667 bilhão de capital de giro necessário. Seria EXEQUÍVEL 1 projeto que necessitaria mais investimento que todo o PIB de Tubarão-SC em 2020? **Logicamente não!**

**Taxa Interna de Retorno:** Não é exigência do EDITAL e os dados informados divergem fortemente dos dados informados no mesmo projeto da recorrente.

### 5) Conclusão

#### 5.1) Avaliação econômica - Financeiro

O prazo de retorno de investimento (PAYBACK) informado está completamente incorreto (baseando-se nos números apresentados no projeto de viabilidade técnico e econômica). **No ponto 5.1 do mesmo projeto, a recorrente declara :que 'o tempo de retorno de investimento de 103 meses', o que ainda não condiz com a realidade dos números apresentados**

#### 5.2) Avaliação econômica - Social

A empresa afirma que pretende gerar R\$ 52.276,79 em contribuições sociais e impostos e mais R\$ 33.290,55 em encargos trabalhistas e previdenciários mensalmente.

Tais dados divergem em mais de 25000% com os mesmos dados apresentados na documentação da FASE HABILITATÓRIA da empresa. **Tais incongruências nos leva a crer que o projeto apresentado pela empresa BR SUL mecânica é INEXEQUÍVEL.**

**Após uma análise do Projeto Básico para Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica (E.V.T.E.) da empresa BR SUL MECÂNICA e usando as informações prestadas na FASE HABILITATÓRIA, fica claro que a empresa informou dados incongruentes em diversos pontos do projeto, além de o projeto se mostrar INVIÁVEL E INEXEQUÍVEL em vários pontos, além de não ter cumprido inúmeras exigências do EDITAL LICITATÓRIO.**

Ante o exposto, requer que o presente recurso seja integralmente desprovido.

Nestes termos, pede e espera acolhimento de suas contrarrazões.

**Encantado (RS), 20 de outubro de 2021**

**MTA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO PRODUTOS PARA ANIMAIS LTDA**

**Marcos Milani Truccolo**

**Representante legal**