

## CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO

À

**Gerência de Licitação**

**Agência Goiana de Infraestrutura e Transportes – GOINFRA.**

Ref. **CONCORRÊNCIA N. 043/2025-GOINFRA.**

**RESPOSTA A DILIGÊNCIA**

Estimado (a) Servidor (a),

Com objetivo de atender a diligência e demonstrar a exequibilidade da proposta de preço ofertada para execução do objeto licitado, o **CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO**, através do seu representante legal, vem, mediante o presente termo, apresentar as seguintes justificativas sobre a proposta de preço para execução dos serviços, objeto da Concorrência n. 043/2025/GOINFRA:

**1. Inicialmente, é importante ressaltar que a condução do processo apresenta diversas irregularidades, que serão debatidas e apreciadas nas vias judiciais cabíveis:**

- a. Preliminarmente, a proposta de preço foi descartada, indevidamente, com erros na avaliação do percentual de desconto dos insumos de asfaltos (DESPACHO Nº 2530/2025/GOINFRA/DOR-06105), sem o emprego de diligência;

## CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO

- b. Após reiterados protestos, a comissão emitiu novo parecer (DESPACHO Nº 2789/2025/GOINFRA/DOR-06105), anulando o anterior, mas descartando a proposta devido ao desconto concedido no insumo AREIA-COMERCIAL (AC), sem o emprego de diligência;
- c. Após sinalização da PROCURADORIA SETORIAL, a comissão empregou diligência, sem anular as irregularidades apontadas e, por conseguinte, todos os atos decorrentes da irregularidade (ou seja, a contratação do Consórcio formado pela LUCENA e CONSTRUMIL);
- d. E para manter a contratação do consórcio formado pelas empresas LUCENA e CONSTRUMIL, a comissão empregou diligência, requisitando comprovação de de itens da Curva “C”. **O mesmo não foi exigido do consórcio formado pelas empresas LUCENA e CONSTRUMIL, que concederam descontos superiores a 25% nos serviços/insumos da Curva “C”.** Observa-se que a comissão busca manter o descarte do CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO, o que evidencia o tratamento diferenciado.

2. Pois bem...

3. No tocante a proposta de preço, as consorciadas atuam no segmento há anos, tendo como principais clientes órgãos públicos estaduais e federais, tais como o Departamento Nacional de Infraestrutura e Transportes (DNIT), Departamento de Estradas e Rodagens de Sergipe (DER SE) e a Secretaria de Infraestrutura do Estado da Bahia (SEINFRA);

4. Durante a execução dos serviços, firmamos parcerias sólidas (e duradouras) com diversos fornecedores, obtendo descontos significativos na aquisição de

## CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO

materiais e insumos;

5. Os pontos que permitem a manutenção do preço proposto, são: redução dos custos dos equipamentos, devido emprego de maquinário próprio; redução do custo de aquisição de insumos, adquiridos junto a fornecedores parceiros;

6. A diferença de preço, entre o valor proposto pela empresa licitante e o valor orçado pelo órgão licitante, decorre da adoção de estudos e critérios próprios, tendo como base a experiência da licitante em contratos executados no segmento do objeto licitado;

7. Enquanto o órgão licitante embasou-se em estudos feitos em base de dados oficiais, a proposta de preço da licitante foi elaborada através de estudos e dados internos de produtividade e produção, **histórico de compras e resultados operacionais**;

8. Informamos também que os salários adotados, na proposta de preço ofertada, seguem as normas vigentes no país, especialmente as convenções coletivas no sindicato competente pelos trabalhadores envolvidos na execução;

9. Ademais, a própria fase de lances atesta que a proposta de preço é exequível, pois a diferença da proposta de preço entre a empresa vencedora, e a nossa, é inferior a 5% (cinco por cento). Ou seja, os preços propostos são compatíveis com o mercado. **Não obstante, o órgão licitante poderá exigir, da proponente, a prestação de garantia adicional, conforme prevê o art. 59, §º 5º<sup>1</sup> da Lei Federal de n. 14.133, de 1º de abril de 2021;**

10. Por fim, cabe ressaltar que “a inexecuibilidade de valores referentes a itens isolados da planilha de custos não caracteriza motivo suficiente para a desclassificação de proposta com fundamento no §3º c/c inc. II, art. 48 da Lei 8.666/1993, pois **o juízo sobre a**

---

<sup>1</sup> Nas contratações de obras e serviços de engenharia, será exigida garantia adicional do licitante vencedor cuja proposta for inferior a 85% (oitenta e cinco por cento) do valor orçado pela Administração, equivalente à diferença entre este último e o valor da proposta, sem prejuízo das demais garantias exigíveis de acordo com esta Lei.

## CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO

**inexequibilidade, em regra, tem como parâmetro o valor global da proposta**". (Acórdão nº 637/2017 – Plenário, Grifamos);

11. Trata-se, inclusive, de entendimento pacificado do e. TCU, senão vejamos: **"Além disso, o Tribunal, em sua jurisprudência (acórdãos 325/2007, 3092/2014, ambos do Plenário), apresentou exemplos de estratégias comerciais que podem levar uma empresa a reduzir sua margem de remuneração incluída em sua proposta de preços**, a saber: (i) interesses próprios da empresa em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado; ou (ii) incrementar seu portfólio; ou ainda (iii) formar um novo fluxo de caixa advindo do contrato. Em outras palavras, ainda que a proposta da licitante tenha sido inferior ao patamar de 75% do valor orçado pela Administração, a empresa pode ter motivos comerciais legítimos para **fazê-lo**, cabendo à Administração perquiri-los, dando oportunidade ao licitante para demonstrar a exequibilidade do valor proposto". (Acórdão nº 464/2024-Plenário, Grifamos);

12. Diante do exposto, requer a manutenção da proposta de preço aferida na fase de lances, por ser exequível<sup>2</sup>, como demonstrada na argumentação exposta e na documentação juntada, e por ser a proposta mais vantajosa para a Administração Pública, visto que, foi apresentada por consórcio apto a executar os serviços indicados;

13. Em anexo, disponibilizamos os seguintes documentos para análise da exequibilidade da proposta apresentada pelo CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO:

a. Parecer Técnico, com apontamento acerca de todos os itens

---

<sup>2</sup> [...] Além disso, o Tribunal, em sua jurisprudência (acórdãos 325/2007, 3092/2014, ambos do Plenário), apresentou exemplos de estratégias comerciais que podem levar uma empresa a reduzir sua margem de remuneração incluída em sua proposta de preços, a saber: (i) interesses próprios da empresa em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado; ou (ii) incrementar seu portfólio; ou ainda (iii) formar um novo fluxo de caixa advindo do contrato.

Em outras palavras, ainda que a proposta da licitante tenha sido inferior ao patamar de 75% do valor orçado pela Administração, a empresa pode ter motivos comerciais legítimos para fazê-lo, cabendo à Administração perquiri-los, dando oportunidade ao licitante para demonstrar a exequibilidade do valor proposto.

[...]

(Acórdão n.464/2024-Plenário do E. TCU, Min. Rel. Augusto Sherman, julgado em 20/03/2024)



## **CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO**

- levantados na diligência;
- b. Cotações de mercado;
- c. Documento de propriedade dos equipamentos.

Salvador – BA, 18 de agosto de 2025.

**CONSÓRCIO GO 330 CATALÃO**  
**CTA EMPREENDIMENTOS LTDA**  
**CNPJ 08.366.615/0001-48**  
**EMPRESA LÍDER**  
**HELDER DE OLIVEIRA ALVES**  
**CPF 045.778.837-24**  
**REPRESENTANTE LEGAL**