CIRÚRGICA UNIÃO LTDA.
CNPJ nº 04.063.331/0001-21 | I.E. nº 587.122.394.114
Rua 25, nº 1908/1928, Jd. São Paulo Rio Claro – SP CEP 13.503-010
Tel.: (19) 3526-1900 / (19) 3533-7000 • uniao@cirurgicauniao.com.br

À
PREFEITURA MUNICIPAL DE INDAIATUBA/SP
DEPARTAMENTO DE LICITAÇÕES

Ref.: Pregão Eletrônico nº 122/2026
Edital nº 158/2026
Objeto: Aquisição de materiais médico-hospitalares, saneantes e bens duráveis contidos na Tabela SIMPRO, por Sistema de Registro de Preços

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

CIRÚRGICA UNIÃO LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 04.063.331/0001-21, com sede na Rua 25, nº 1908/1928, Jardim São Paulo, CEP 13503-010, na cidade de Rio Claro, Estado de São Paulo, neste ato representada por seu sócio-gerente e representante legal SERGIO EDUARDO GUERRA DA SILVA JUNIOR, vem, respeitosamente, à presença dessa Administração, apresentar **IMPUGNAÇÃO AO EDITAL DO PREGÃO ELETRÔNICO Nº 122/2026 – EDITAL Nº 158/2026**, pelos fundamentos a seguir expostos.

I – DA TEMPESTIVIDADE

Nos termos do instrumento convocatório, as impugnações ao edital poderão ser apresentadas até o dia **6 de novembro de 2026, às 8h30**, anteriormente à sessão pública designada para o dia **11 de novembro de 2026, às 9h**.

Considerando que a presente impugnação é protocolada dentro do prazo expressamente estabelecido pela Administração, resta demonstrada sua tempestividade, devendo ser conhecida e regularmente apreciada.

II – DO AGRUPAMENTO EXCESSIVO DO OBJETO E DA RESTRIÇÃO À COMPETITIVIDADE

O Pregão Eletrônico nº 122/2026 tem por objeto o registro de preços para aquisição parcelada de materiais médico-hospitalares, saneantes e bens

duráveis constantes da Tabela SIMPRO, com fornecimento durante o período de 12 meses.

Embora a adoção da Tabela SIMPRO como referencial comercial não constitua, por si só, irregularidade, a modelagem adotada pelo edital concentra extensa e diversificada gama de produtos em poucos lotes de grande amplitude, submetendo cada conjunto a uma disputa única pelo maior percentual de desconto.

A sistemática merece revisão.

Os produtos reunidos nos lotes, sobretudo aqueles classificados genericamente como materiais médico-hospitalares, abrangem itens de naturezas, fabricantes, cadeias de fornecimento, margens comerciais e condições de aquisição substancialmente distintas. **Não se está diante, portanto, de conjunto necessariamente homogêneo sob o ponto de vista mercadológico**, capaz de justificar, sem demonstração técnica específica, a concentração de toda a disputa em um único fornecedor.

Essa **configuração restringe a participação de empresas** que, embora possuam plena capacidade técnica, operacional e comercial para fornecer parcela relevante dos produtos licitados, **não atuam com a integralidade do universo compreendido no respectivo lote ou não possuem condições comerciais uniformes em toda a extensão** da Tabela SIMPRO.

A consequência prática é a limitação da disputa às empresas que consigam assumir o fornecimento global de categorias demasiadamente amplas, afastando fornecedores especializados que poderiam oferecer condições significativamente mais vantajosas em grupos específicos de produtos.

Não se questiona a possibilidade de adjudicação por lote em abstrato. O que se impugna é a adoção de lotes excessivamente abrangentes sem demonstração concreta de que a concentração promovida seja indispensável ou mais vantajosa do que uma divisão em grupos efetivamente homogêneos.

III – DO DEVER DE PARCELAMENTO E DA AUSÊNCIA DE JUSTIFICATIVA TÉCNICO-ECONÔMICA SUFICIENTE

A Lei nº 14.133/2021 estabelece o parcelamento como princípio a ser observado no planejamento das compras sempre que tecnicamente viável e economicamente vantajoso.

O art. 40, § 2º, determina que, na aplicação desse princípio, sejam considerados, entre outros fatores, a viabilidade de divisão do objeto em lotes, o aproveitamento das peculiaridades do mercado e, especialmente, **o dever de buscar a ampliação da competição e evitar a concentração de mercado**.

A própria legislação prevê hipóteses em que o parcelamento pode ser afastado, como nos casos em que a economia de escala, a redução dos custos de gestão contratual ou a maior vantagem da contratação recomendem a aquisição junto a um mesmo fornecedor. **Todavia, a incidência dessas exceções exige fundamentação compatível com as características concretas do objeto**, não bastando invocar genericamente conveniência administrativa ou redução do número de contratos.

A Súmula nº 247 do Tribunal de Contas da União consagra orientação no mesmo sentido, estabelecendo que, **sendo o objeto divisível e inexistindo prejuízo ao conjunto ou perda de economia de escala, deve-se admitir adjudicação por item** ou por parcelas autônomas, justamente para **possibilitar a participação de empresas que não tenham condições de fornecer a totalidade** do objeto, mas possam atender adequadamente parte dele.

No presente certame, a reunião de produtos submetidos a diferentes condições de mercado em lotes de ampla abrangência suscita a possibilidade de reavaliação da estrutura adotada, especialmente para verificar se a subdivisão em grupos comercialmente mais homogêneos poderia ampliar a competitividade e, ao mesmo tempo, preservar as vantagens administrativas inerentes à contratação por lotes.

A Impugnante reconhece que a redução do número de fornecedores e de instrumentos contratuais pode representar ganho sob o ponto de vista da gestão administrativa. Todavia, entende que a análise desse aspecto pode ser compatibilizada com a busca por maior participação e pela obtenção de condições comerciais mais vantajosas.

Assim, a presente impugnação pretende apenas submeter à apreciação dessa Administração a conveniência de eventual ajuste da modelagem, preservando-se o equilíbrio entre eficiência operacional, competitividade e economicidade.

IV – DA INADEQUAÇÃO DO PERCENTUAL ÚNICO DE DESCONTO DIANTE DA HETEROGENEIDADE DOS PRODUTOS

O problema decorrente do agrupamento excessivo é agravado pela adoção de **um único percentual de desconto para todos os produtos compreendidos em cada lote**.

A formação de preços no mercado de materiais médico-hospitalares não ocorre de maneira uniforme.

Distribuidores e fornecedores possuem condições comerciais distintas conforme fabricante, volume de compras, segmento de atuação, política de descontos, disponibilidade de estoque, custos logísticos e outras variáveis próprias de cada linha de produto.

Uma empresa pode possuir condições altamente competitivas para determinadas categorias de materiais e, ao mesmo tempo, não obter os mesmos níveis de desconto em produtos pertencentes a outros segmentos. Outra licitante pode apresentar justamente o perfil inverso.

A imposição de percentual único sobre extensa gama de produtos desconsidera essa realidade econômica e tende a exigir das licitantes a adoção de um desconto médio ou conservador, destinado a compensar produtos sobre os quais possuem menor margem comercial.

O resultado pode ser oposto ao interesse da Administração: em vez de obter os melhores descontos disponíveis para cada segmento, o Município pode acabar contratando toda a gama de produtos com um percentual menos vantajoso, justamente porque obriga o fornecedor a uniformizar condições comerciais que, no mercado real, não são uniformes.

Em outras palavras, **quanto maior a heterogeneidade dos produtos agrupados, menor a racionalidade econômica de submetê-los a um único percentual de desconto**.

A controvérsia, portanto, não reside na utilização da Tabela SIMPRO como referencial de preços, mas na combinação entre uma base extremamente

abrangente de produtos e a exigência de percentual único aplicável indistintamente a todos eles.

Essa modelagem condiciona a participação à capacidade de atendimento global do lote e impede que fornecedores especializados disputem autonomamente parcelas do objeto para as quais possuem efetiva capacidade comercial e condições mais vantajosas.

V – DO POTENCIAL PREJUÍZO À ECONOMICIDADE E À OBTENÇÃO DA PROPOSTA MAIS VANTAJOSA

A ampliação da competição não constitui finalidade abstrata ou meramente formal do procedimento licitatório. Ela está diretamente relacionada à possibilidade de obtenção de melhores condições econômicas pela Administração.

Ao admitir a participação de empresas especializadas em grupos específicos de produtos, aumenta-se o universo de competidores e permite-se que cada licitante concentre sua oferta justamente nos segmentos em que possui maior capacidade de negociação junto aos fabricantes e distribuidores.

A divisão do objeto em grupos mercadologicamente homogêneos pode, assim, produzir percentuais de desconto mais agressivos e efetivamente compatíveis com a realidade econômica de cada categoria, em vez de impor um único índice para produtos sujeitos a margens e cadeias comerciais substancialmente distintas.

No caso em análise, a concentração de materiais médico-hospitalares em lote de elevado valor econômico potencializa ainda mais o efeito restritivo da modelagem, pois somente fornecedores capazes de assumir ampla gama de produtos estarão em condições de competir pelo conjunto, ainda que empresas de menor porte ou especializadas pudessem oferecer condições superiores em parcelas relevantes do objeto.

Não se sustenta, evidentemente, que todo e qualquer produto constante da Tabela SIMPRO deva necessariamente ser licitado individualmente. A própria legislação admite adjudicação por lotes quando houver racionalidade técnica e econômica para tanto.

O que se mostra necessário é que os lotes sejam formados a partir de **critérios objetivos de homogeneidade técnica, comercial e mercadológica**, capazes de justificar a contratação conjunta e preservar efetivamente a competitividade.

A segmentação racional do objeto não inviabiliza o Sistema de Registro de Preços, tampouco impede o uso da Tabela SIMPRO. Ao contrário, permite que ambos sejam utilizados de maneira mais compatível com as características do mercado e com a busca da proposta mais vantajosa.

VI – DOS PEDIDOS

Diante do exposto, a CIRÚRGICA UNIÃO LTDA. requer:

a) o recebimento e conhecimento da presente impugnação, por ser tempestiva;

b) a revisão da modelagem estabelecida no Pregão Eletrônico nº 122/2026, especialmente quanto ao agrupamento dos produtos em lotes excessivamente amplos e heterogêneos;

c) que os atuais lotes sejam subdivididos em **grupos técnica, econômica e mercadologicamente homogêneos**, de modo a possibilitar a participação de fornecedores especializados e ampliar a competitividade do certame;

d) que, em consequência da subdivisão, sejam admitidos **percentuais de desconto próprios para cada grupo de produtos**, evitando-se a aplicação de índice único a itens submetidos a condições comerciais substancialmente distintas;

e) subsidiariamente, caso a Administração entenda pela manutenção da modelagem atualmente prevista, que seja apresentada fundamentação técnica e econômica concreta demonstrando as razões pelas quais o agrupamento adotado e a aplicação de percentual único de desconto produzem vantagem superior à divisão do objeto, inclusive quanto à economia de escala, aos custos de gestão e aos efeitos sobre a competitividade;

f) sendo acolhida a presente impugnação com alteração das condições capazes de interferir na formulação das propostas, seja promovida a correspondente retificação e nova divulgação do edital, com reabertura dos prazos legais.

Por fim, ressalta-se que a presente impugnação não pretende inviabilizar a contratação ou questionar a adoção da Tabela SIMPRO como referência, **mas assegurar que a modelagem do certame preserve a ampla participação de fornecedores e proporcione à Administração condições efetivamente mais vantajosas, em consonância com os princípios e diretrizes previstos na Lei nº 14.133/2021.**

Termos em que,
Pede deferimento.

Rio Claro/SP, 05 de novembro de 2026.

SERGIO EDUARDO GUERRA DA SILVA JUNIOR:21976372828

Assinado de forma digital por SERGIO EDUARDO GUERRA DA SILVA JUNIOR:21976372828
Dados: 2026.11.05 16:47:55 -03'00'

CIRÚRGICA UNIÃO LTDA.
SERGIO EDUARDO GUERRA DA SILVA JUNIOR
Sócio-Gerente e Representante Legal