ILUSTRISSIMO SENHOR PREGOEIRO E ILUSTRÍSSIMA AUTORIDADE COMPETENTE E SUPERIOR DO MUNICÍPIO DE PORTO FELIZ/SP,

Processo Administrativo nº: 7.263/2025 **Pregão Eletrônico nº:** 48/2025 **Objeto:** Registro de preço para contratação do serviço de outsourcing de impressão e digitalização. **Recorrente:** AMIGGO BRASIL IMPORTAÇÃO EIRELI **Recorrida:** COPIMAQ DE CAMPINAS COMÉRCIO DE MÁQUINAS LTDA

QUALIFICAÇÃO DA RECORRENTE

AMIGGO BRASIL IMPORTAÇÃO EIRELI, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 34.787.540/0003-40, licitante devidamente credenciada no certame em epígrafe, vem, com o devido respeito e acatamento, por intermédio de seu advogado que esta subscreve, com fundamento no art. 165 e seguintes da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, e nas cláusulas pertinentes do Edital, interpor o presente

RECURSO ADMINISTRATIVO

em face da r. decisão que classificou e declarou vencedora a empresa **COPIMAQ DE CAMPINAS COMÉRCIO DE MÁQUINAS LTDA** (doravante denominada COPIMAQ) para o Lote 1 do certame, o que faz pelos fatos e fundamentos jurídicos a seguir expostos.

SÍNTESE FATUAL E PROCESSUAL

A presente licitação, na modalidade Pregão Eletrônico, foi instaurada pela Prefeitura do Município de Porto Feliz com o objetivo de formar Registro de Preços para a contratação de serviço de outsourcing de impressão e digitalização, conforme detalhado no Edital e seus anexos. A Recorrente, AMIGGO BRASIL, participou ativamente do certame, ofertando proposta para o Lote 1, em estrita observância às regras editalícias.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Após a fase competitiva de lances, a empresa COPIMAQ foi provisoriamente classificada em primeiro lugar para o referido lote. Contudo, em um ato que vicia de nulidade absoluta o procedimento, a condução do certame tomou um rumo flagrantemente ilegal.

Em 16 de setembro de 2025, às 14:08:58, o Condutor do certame, por meio do sistema eletrônico oficial, enviou uma

mensagem direcionada exclusivamente à licitante COPIMAQ (PARTICIPANTE 846), com o seguinte teor:

"Item 1 - PARA PARTICIPANTE 846: solicito o reenvio da sua proposta **readequada**, considerando o equívoco no preenchimento do valor unitário de alguns itens, nos termos do item 7.6 do Edital. Erros no preenchimento da planilha não constituem motivo para a desclassificação da proposta. A planilha poderá ser ajustada pelo fornecedor, no prazo indicado pelo sistema, desde que não haja majoração do preço e que se comprove que este é o bastante para arcar com todos os custos da contratação;" (grifo nosso)

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

A linguagem utilizada pelo Pregoeiro é autoexplicativa e, *data venia*, autoincriminatória. Não se tratou de um pedido de esclarecimento, de uma diligência para sanar dúvida formal ou de uma correção de mero erro aritmético. O comando foi claro: a apresentação de uma proposta "**readequada**", motivada por um "equívoco no **preenchimento do valor unitário** de alguns itens". Em resposta a essa determinação manifestamente ilegal, a empresa COPIMAQ apresentou uma nova proposta comercial, alterando a substância de sua oferta original, a qual

foi indevidamente aceita pela Administração e serviu de base para a sua declaração como vencedora.

Ademais, uma análise criteriosa da proposta "readequada" da COPIMAQ revela que os valores ofertados para a locação mensal dos equipamentos são irrisórios, inexequíveis e completamente dissociados da realidade de mercado, inclusive dos próprios valores de referência estimados pela Administração no Termo de Referência.

Diante de tais vícios insanáveis – a permissão ilegal para alteração material da proposta e a aceitação de uma oferta com preços inexequíveis a Recorrente manifestou tempestivamente sua intenção de recorrer, conforme registrado no sistema, buscando restabelecer a legalidade, a isonomia e a moralidade no presente certame.

amigão
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

FUNDAMENTAÇÃO JURÍDICA

Da Nulidade Absoluta do Ato que Permitira a Alteração da Proposta – Violação Frontal aos Princípios da Vinculação ao Instrumento Convocatório, da Isonomia e da Inalterabilidade da Proposta

O ato administrativo praticado pelo nobre Pregoeiro, ao solicitar e aceitar uma proposta "readequada" da licitante COPIMAQ após o encerramento da fase de lances, constitui uma mácula indelével e insanável no procedimento licitatório, resultando em sua nulidade absoluta. Tal conduta representa uma afronta direta a pilares fundamentais do Direito Administrativo, notadamente os princípios da vinculação ao instrumento convocatório, da isonomia e da inalterabilidade ou imutabilidade da proposta.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

O **princípio da vinculação ao instrumento convocatório**, consagrado no art. 5º da Lei nº 14.133/2021, estabelece que o edital é a lei interna da licitação, vinculando tanto a Administração quanto os licitantes. Qualquer ato praticado no curso do certame deve encontrar amparo expresso e inequívoco nas regras editalícias. No caso em tela, o Pregoeiro invocou o item 7.6 do Edital para justificar sua conduta. Vejamos o que dispõe o referido item e seus subitens :

7.6. Erros no preenchimento da planilha não constituem motivo para a desclassificação da proposta. A planilha poderá ser ajustada pelo fornecedor, no prazo indicado pelo

sistema, desde que não haja majoração do preço e que se comprove que este é o bastante para arcar com todos os custos da contratação;

7.6.1. O ajuste de que trata este dispositivo se limita a sanar erros ou falhas que não alterem a substância das propostas; (grifo nosso)

A interpretação sistemática e teleológica dos dispositivos é solar: a permissão de ajuste é uma exceção, aplicável unicamente a erros formais, não essenciais, que não modifiquem a essência, o mérito, a **substância** da oferta. A alteração do **valor unitário** de um item **não** é um mero erro de preenchimento; é a modificação do núcleo da proposta comercial, do preço pelo qual o licitante se compromete a executar uma parcela do objeto.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Um erro formal passível de saneamento seria, por exemplo, um equívoco na soma dos valores totais dos itens, onde os preços unitários estivessem corretamente indicados. Nesse caso, a correção da soma não alteraria a substância da oferta, que reside nos preços unitários. Contudo, o que ocorreu foi diametralmente oposto: o Pregoeiro permitiu que a COPIMAQ

alterasse os próprios preços unitários, o que é vedado de forma expressa pelo item 7.6.1 do Edital. A doutrina e a jurisprudência são uníssonas em diferenciar o erro material sanável do erro substancial, que impõe a desclassificação. Permitir a correção de um erro que altera o conteúdo da proposta, após a fase de lances, é o mesmo que permitir a apresentação de uma nova proposta, o que é terminantemente proibido.

Essa conduta fere de morte o **princípio da isonomia**, pois conferiu à COPIMAQ uma vantagem indevida e inaceitável: a oportunidade de reformular sua proposta após conhecer os lances dos demais concorrentes. Enquanto a Recorrente e os outros participantes estavam vinculados às suas propostas finais e imutáveis, a COPIMAQ foi beneficiada com uma "segunda chance", quebrando a paridade de armas que deve imperar em qualquer certame público.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Por fim, a decisão viola o **princípio da inalterabilidade da proposta**. Uma vez apresentada, a proposta é um ato jurídico perfeito e vinculante. Sua imutabilidade é uma garantia de segurança jurídica para a Administração e de tratamento

isonômico entre os licitantes. A flexibilização desse princípio, como a ocorrida no presente caso, abre perigoso precedente para a manipulação de resultados e para a insegurança jurídica, transformando a licitação em um ambiente de incertezas, em vez de um procedimento objetivo e transparente.

A jurisprudência do Tribunal de Contas da União (TCU) é pacífica no sentido de que o saneamento de falhas não pode se prestar a modificar a substância da proposta, sob pena de violação aos princípios basilares da licitação. O ato do Pregoeiro, portanto, não foi uma simples diligência ou um saneamento de erro formal; foi uma permissão ilegal para a apresentação de uma nova oferta, um vício insanável que contamina todo o julgamento subsequente e impõe a desclassificação da licitante beneficiada.

amigão
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Da Manifesta Inexequibilidade da Proposta da Licitante COPIMAQ – Preços Irrisórios e Risco à Execução Contratual

Superada a questão da nulidade procedimental, que por si só já seria suficiente para a desclassificação da Recorrida, adentra-se na análise do mérito da proposta "readequada" e

aceita pela Administração. A oferta da COPIMAQ, especificamente no que tange aos valores mensais de locação dos equipamentos (itens 1, 2 e 3 do Lote 1), apresenta preços manifestamente inexequíveis, simbólicos e irrisórios, o que atrai a incidência do art. 59, inciso III, da Lei nº 14.133/2021, que determina a desclassificação de propostas com tais características.

A inexequibilidade de uma proposta representa um grave risco ao interesse público. Preços que não são capazes de cobrir os custos mínimos da execução do objeto contratual são um prenúncio de inadimplemento, má qualidade dos serviços, pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro e, em última análise, prejuízo ao erário e à continuidade dos serviços públicos.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Para demonstrar a flagrante desconexão dos preços da COPIMAQ com a realidade, basta compará-los com os valores unitários de referência, cuidadosamente estimados pela própria equipe técnica da Prefeitura de Porto Feliz e dispostos no Anexo I - Termo de Referência do Edital. A tabela abaixo evidencia a discrepância abissal:

Item (Descrição Conforme Edital - Lote 1)	Valor Unitário de Referência (Edital - R$)	Valor Unitário Proposto (COPIMAQ - R$)	Diferença Percentual vs. Referência
1 - IMPRESSORA LASER/LED MONOCROMÁTICA 20 PPM	R$ 70,00	R$ 25,04	**-64,23%**
2 - MULTIFUNCIONAL LASER/LED MONOCROMÁTICA 20 PPM	R$ 70,00	R$ 37,15	**-46,93%**
3 - MULTIFUNCIONAL LASER/LED MONOCROMÁTICA 40 PPM	R$ 160,00	R$ 37,12	**-76,80%**
4 - PÁGINAS MONOCROMÁTICAS	R$ 0,05	R$ 0,015	**-70,00%**

Exportar para as Planilhas

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Fonte: Comparativo entre o Anexo I do Edital e a Proposta Comercial da COPIMAQ.

Os dados são estarrecedores. A proposta para o item 3, uma multifuncional de 40 páginas por minuto, é **76,80% inferior** ao valor estimado pela Administração. Oferecer a locação mensal de um equipamento robusto, que inclui, conforme o Edital, instalação, monitoramento, manutenção corretiva e preventiva, fornecimento de peças e suporte técnico , pelo valor de R$ 37,12, beira o absurdo. Tal quantia não cobre sequer os custos de depreciação do ativo, quiçá os demais encargos e o lucro legítimo da empresa.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Embora a Lei nº 14.133/2021 estabeleça um critério objetivo de 75% para obras e serviços de engenharia , o dever da Administração de aferir a exequibilidade das propostas é geral e se aplica a todos os tipos de contratação. A jurisprudência do TCU, inclusive sumulada (Súmula 262), consolidou o entendimento de que a Administração tem o poder-dever de realizar diligências para permitir que o licitante demonstre a viabilidade de seus preços antes de desclassificá-lo.

No presente caso, o Pregoeiro não apenas se omitiu em seu dever de questionar a exequibilidade dos preços patentemente irrisórios, como agiu em sentido contrário, facilitando a "readequação" da proposta. A aceitação de uma oferta com preços simbólicos, sem qualquer demonstração de viabilidade por parte da licitante, configura grave falha no julgamento e viola o interesse público, que é o de garantir uma contratação segura e exequível. A jurisprudência do TCU é clara ao afirmar que, em situações extremas, preços irrisórios ou simbólicos geram uma presunção absoluta de inexequibilidade e devem ser prontamente rechaçados.

amiggo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Dos Fortes Indícios de Tentativa de "Jogo de Planilha" – A Estratégia de Preços Predatórios como Ameaça ao Interesse Público

A análise conjunta da estrutura de preços da COPIMAQ e de sua condição peculiar no mercado revela uma estratégia ainda mais perniciosa do que a simples apresentação de preços inexequíveis: a forte suspeita da prática de "jogo de planilha".

O "jogo de planilha", conforme vasta jurisprudência do Tribunal de Contas da União, é uma prática ilícita em que o

licitante, com o intuito de vencer o certame, apresenta preços artificialmente baixos para itens da planilha com menor probabilidade de execução ou com quantitativos subestimados, e, em contrapartida, preços artificialmente elevados para itens com maior probabilidade de execução ou cujos quantitativos tendem a ser aumentados por meio de aditivos contratuais. O objetivo é obter um valor global aparentemente vantajoso na licitação para, durante a execução do contrato, lucrar indevidamente com as alterações de quantitativos.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

No caso em tela, observa-se uma variação dessa prática. A COPIMAQ ofertou preços irrisórios para os itens de custo fixo e recorrente (a locação mensal dos equipamentos) e concentrou sua margem de lucro, de forma desproporcional, no item de custo variável (o preço por página impressa). Embora o preço por página também esteja abaixo da referência, a estratégia consiste em anular o custo fixo para garantir a vitória, apostando todo o retorno financeiro no volume de consumo.

O que torna essa estratégia particularmente grave e desleal é o fato de que a empresa COPIMAQ é a **atual fornecedora** dos

serviços de locação de impressoras para a Prefeitura de Porto Feliz, conforme Atestado de Capacidade Técnica emitido pela própria Administração. Essa condição lhe confere uma vantagem competitiva indevida, baseada em **assimetria de informação**. A COPIMAQ detém conhecimento privilegiado e detalhado sobre os volumes reais e os padrões históricos de impressão de cada setor da Prefeitura, informação que não está disponível aos demais concorrentes.

Munida desses dados, a empresa pôde "calibrar" sua proposta de forma predatória: sacrificar a receita dos aluguéis (custo fixo), sabendo que o volume de impressões (custo variável) seria suficiente para compensar as perdas e gerar lucro. Isso não é competição leal; é o uso de informação privilegiada para distorcer o resultado do certame, configurando uma afronta aos princípios da isonomia e da moralidade administrativa.

Essa estratégia embute um risco latente e gravíssimo para a Administração. O contrato a ser firmado é um Registro de Preços, cujas quantidades são meras estimativas. Se, durante a vigência do contrato, houver uma mudança no perfil de consumo – por exemplo, uma política de digitalização que

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

reduza drasticamente o número de páginas impressas, ou a necessidade de instalar mais equipamentos em novos postos de trabalho –, o modelo de negócio da COPIMAQ, baseado exclusivamente no volume de impressão, ruirá.

Nesse cenário, a Administração ficará refém de uma contratada cuja remuneração se tornou inviável, o que inevitavelmente levará a uma de duas situações, ambas prejudiciais ao interesse público: (i) a prestação de um serviço de péssima qualidade, com falhas na manutenção e no fornecimento de insumos, pois a empresa não terá receita para cobrir seus custos fixos; ou (ii) a abertura de um contencioso administrativo, com pleitos de reequilíbrio econômico-financeiro para majorar os preços, descaracterizando por completo a "vantajosidade" inicial da proposta.

amigo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Portanto, a proposta da COPIMAQ não é apenas inexequível em seus itens de locação; ela é estrategicamente perigosa e representa uma "bomba-relógio" para a gestão contratual. A aceitação de tal proposta, especialmente à luz da flagrante ilegalidade procedimental que a antecedeu, configura uma falha grave do agente de contratação e um risco inaceitável que

deve ser prontamente afastado por essa Administração. O TCU já se manifestou sobre a importância de prevenir o jogo de planilha em contratos de outsourcing de impressão.

DOS PEDIDOS

Ex positis, diante de todo o exposto e com base nos robustos fundamentos de fato e de direito apresentados, a empresa Recorrente, **AMIGGO BRASIL IMPORTAÇÃO EIRELI**, requer que essa D. Autoridade se digne a:

1. Receber e processar o presente Recurso Administrativo, para, no mérito, dar-lhe **TOTAL PROVIMENTO**;
2. Declarar a **NULIDADE ABSOLUTA** do ato administrativo praticado pelo I. Pregoeiro que autorizou e permitiu que a licitante COPIMAQ DE CAMPINAS COMÉRCIO DE MÁQUINAS LTDA procedesse à alteração material de sua proposta comercial após a fase de lances, por manifesta violação ao item 7.6.1 do Edital e aos princípios da isonomia, da vinculação ao instrumento convocatório e da inalterabilidade da proposta;
3. Consequentemente, **DESCLASSIFICAR** a empresa COPIMAQ DE CAMPINAS COMÉRCIO DE MÁQUINAS

amiggo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

LTDA do certame referente ao Lote 1 do Pregão Eletrônico nº 48/2025, com fundamento no Art. 59, incisos III e V, da Lei nº 14.133/2021, em razão da apresentação de proposta com preços manifestamente inexequíveis e em desconformidade com as regras do Edital, além dos fortes indícios de prática de "jogo de planilha";

4. Ato contínuo, determinar o prosseguimento do certame com a convocação da licitante classificada na posição subsequente, no caso, a ora Recorrente, para a análise de sua proposta e documentação de habilitação, visando à adjudicação do objeto, em respeito à ordem de classificação e aos princípios que regem a licitação pública.

amiggo
BONS PRODUTOS, BONS NEGÓCIOS

Nestes termos,

Pede deferimento.

Porto Feliz/SP, 19 de setembro de 2025.

AMIGGO BRASIL IMPORTAÇÃO Ltda, EPP

Thiago Cavalheiro Cardoso.