JULGAMENTO DE IMPUGNAÇÃO

Referência: Pregão Eletrônico nº 016/2026 – Processo: 5141001 000040/2026.

Objeto: Operacionalização dos Acordos Corporativos de Preços, por intermédio da contratação de revendedores autorizados para fornecimento, sob demanda, de serviços de computação em nuvem, soluções baseadas em nuvem e itens de subscrição/licenciamento de software, conforme catálogos dinâmicos dos fabricantes.

Impugnante: CLARO S.A. – CNPJ nº 40.432.544/0001-47

1. RESUMO:

Trata-se de impugnação ao Edital do Pregão Eletrônico nº 016/2026, apresentada pela empresa CLARO S.A., doravante denominada IMPUGNANTE, por meio da qual tem por objeto a metodologia de formação de preços adotada pelo Termo de Referência do Pregão Eletrônico nº 016/2026, especificamente no que se refere à utilização do fator "D" — percentual de desconto oriundo dos Acordos Corporativos de Preços firmados entre a PRODEMGE e os fabricantes (Google, Oracle, IBM e AWS) — como componente do critério de julgamento das propostas.

2. ADMISSIBILIDADE DA IMPUGNAÇÃO

Em sede de admissibilidade, verifica-se que a impugnação apresentada preenche os pressupostos de legitimidade, interesse processual, fundamentação e tempestividade.

A impugnação foi protocolada pela IMPUGNANTE em 11/08/2026, por meio do Portal de Compras MG, na forma e no prazo previstos no instrumento convocatório, razão pela qual é tempestiva.

Ressalta-se que, conforme disposto no subitem 3.4 e 3.7 do Edital, a impugnação será respondida em até 03 (três) dias úteis, e divulgadas em campo próprio no Portal de Compras e site da Prodemge, conforme transcrições a seguir:

> *3.4. Caberá ao Pregoeiro, auxiliado pela equipe de apoio e pelos responsáveis pela elaboração deste Edital e seus Anexos, decidir sobre a impugnação ou solicitação de esclarecimentos no prazo de até 3 (três) dias úteis, contados da data de recebimento destes documentos, sendo assegurado, na sequência, o prazo de 2 (dois) dias úteis para a apresentação das propostas pelos licitantes, se for o caso.*
>
> *3.7. As respostas aos pedidos de esclarecimentos serão divulgadas em campo próprio no Portal de Compras do Estado de Minas Gerais (www.compras.mg.gov.br), além do site da Prodemge (www.licitacoes.prodemge.gov.br), para conhecimento de todos os interessados, e vincularão os participantes e a Estatal.*

3. DA IMPUGNAÇÃO DO EDITAL APRESENTADA:

A IMPUGNANTE, em síntese na sua peça de impugnação apresentada, levantou as seguintes incidências:

3.1. DOS FATOS E FUNDAMENTOS

1. O Termo de Referência (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3) define a fórmula de preço final como:

$$PF = VTP \times (1 - D) \times (1 - DL)$$

Onde D é o "percentual de desconto concedido pelo fabricante, conforme previsto no Acordo Corporativo de Preços e respectivos aditivos vigentes" e DL é o desconto linear adicional ofertado pela licitante.

2. Ocorre que os Acordos Corporativos não produzem um único percentual D por lote. Ao contrário, os descontos são estruturados de formas distintas e incompatíveis com a premissa de unicidade:

a) Lote 1 – Google (1º Aditivo ao Acordo 001/2024): descontos progressivos por faixa de consumo mensal PAYG — 0% até US$ 50 mil; 4% de US$ 50 mil a US$ 100 mil; 7% de US$ 100 mil a US$ 250 mil; 10% de US$ 250 mil a US$ 500 mil; 14% acima de US$ 500 mil. A aplicação é progressiva e cumulativa, e não incide sobre itens de Marketplace de terceiros;

b) Lote 3 – Oracle (Acordo 005): desconto de 5% para quatro pilares (UCM, Licenças On-Premise, Technical Support e PaaS/IaaS) e 0% para Outros Serviços;

c) Lote 4 – AWS (Acordo 006/2025): o Acordo não define qualquer desconto do fabricante. Os itens 2.1 e 2.3 estabelecem que os preços são determinados "exclusiva e independentemente pelos Revendedores, sem envolvimento ou ingerência da AWS";

d) Lote 5 – IBM (Acordo 002/2025, item 2.2): D = 10% para o Grupo A (licenças perpétuas Passport Advantage + S&S) e D = 1% para o Grupo B (SaaS e IBM Cloud Platform).

3. O Termo de Referência não apresenta índice D por item, grupo, pilar ou faixa de consumo, não estabelece metodologia para cálculo de um D ponderado, não publica memória de cálculo dos pesos utilizados e não define o mix ou volume projetado de consumo. Com isso, cada licitante é obrigada a projetar autonomamente o consumo futuro, interpretar os Acordos e adotar seu próprio valor de D para compor a proposta.

4. Essa liberdade de interpretação gera um cenário de assimetria: uma licitante pode considerar conservadoramente a menor faixa de desconto (D mais baixo), resultando em preço final mais elevado; outra pode adotar a maior faixa (D mais alto), resultando em preço aparentemente mais vantajoso sem que isso reflita uma real economia para o contratante. Ambas estariam tecnicamente corretas perante o edital, porém competindo sobre bases econômicas desiguais.

5. Os Questionamentos nºs 9, 20, 23 e 25, formulados pela ora Impugnante ao Pregoeiro, evidenciaram a incompatibilidade do fator D único com as estruturas de desconto dos Acordos, a ausência de parâmetros objetivos para atestados de capacidade técnica, a inexistência de D no Acordo AWS e a aplicação indiscriminada da fórmula a produtos de terceiros em Marketplace. Tais questionamentos demonstram que a metodologia impugnada não é passível de aplicação isonômica.

4. DO PEDIDO DA IMPUGNANTE

Por todo o exposto, requer:

1. O conhecimento e o acolhimento da presente Impugnação, nos termos do art. 41, § 1º, da Lei nº 13.303/2016;

2. A retificação da metodologia de formação de preços (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 do Termo de Referência), de modo que o fator D seja objetivamente definido pela PRODEMGE — seja mediante a fixação de percentuais de referência (Dref) por lote, grupo, pilar ou faixa, seja mediante a reformulação da fórmula para aplicação individualizada do Di a cada item faturado —, eliminando-se a necessidade de que cada licitante projete consumo futuro, estime mix de produtos ou interprete autonomamente os Acordos Corporativos;

3. A publicação da memória de cálculo dos pesos utilizados no critério de julgamento, dos volumes e do mix projetados, bem como a classificação expressa de cada produto/SKU por grupo, pilar ou faixa, de forma que todas as licitantes partam de base comum;

4. A adequação das fórmulas, exemplos de cálculo, tabelas de preços máximos, modelos de proposta e critérios de exequibilidade à metodologia retificada; 3

5. A suspensão do certame e a reabertura do prazo para apresentação de propostas, nos termos do art. 41, § 2º, da Lei nº 13.303/2016, caso a impugnação seja acolhida e as retificações alterem a formulação das propostas;

6. Subsidiariamente, caso não acolhida a retificação, que a PRODEMGE consigne expressamente, em resposta motivada, as razões pelas quais considera que a metodologia atual não compromete a isonomia e o julgamento objetivo, para fins de eventual exercício do direito de recurso e controle externo.

5. DO PEDIDO E ANÁLISE DAS RAZÕES APRESENTADAS:

O inteiro teor da impugnação apresentada, bem como das razões e fundamentos invocados pela IMPUGNANTE, encontra-se disponível para consulta no Portal de Compras MG e no site

institucional da PRODEMGE, juntamente com este julgamento.

5.1. Análise Técnica

Considerando que as questões suscitadas extrapolam a competência estritamente operacional deste Pregoeiro, a impugnação foi submetida à equipe técnica responsável pela elaboração do Termo de Referência e seus anexos, a qual procedeu à análise do pedido, conforme resumo abaixo:

(...)

III – DA ANÁLISE

3.1. A impugnante descreve corretamente a heterogeneidade dos descontos previstos nos Acordos Corporativos de Preços. Assiste-lhe razão ao afirmar que tais descontos não se reduzem a um percentual único por lote, e ao registrar que o desconto progressivo do 1º Termo Aditivo ao Acordo nº 001/2024 não incide sobre itens de Marketplace de terceiros e que o Acordo nº 006/2025 não estabelece desconto do fabricante.

3.2. A premissa que sustenta a impugnação, contudo, não se confirma. O fator D não constitui elemento da proposta nem do julgamento. Nos termos dos itens 5.5.1.3 a 5.5.1.6 e 5.5.2 do Termo de Referência e do Anexo II – Tabela de Apresentação do Desconto, a proposta consiste exclusivamente no percentual de desconto adicional ofertado pela licitante, único e linear para os Lotes 1, 2, 4 e 5, e, no Lote 3, nos descontos por pilar tecnológico e no respectivo índice de desconto adicional ponderado. Não há campo, exigência ou demonstração de fator D na proposta. O julgamento, por sua vez, dá-se pelo maior desconto adicional ofertado, nos termos dos itens 5.1.1, 5.1.2 e 5.5.1.6 do Termo de Referência e do art. 39 do Regulamento Interno de Acordo Corporativo de Preços. A comparação entre propostas é, portanto, comparação entre percentuais homogêneos, sobre a qual o fator D não exerce influência.

3.3. O fator D é objetivamente determinado pelos próprios Acordos Corporativos de Preços e apurado na execução contratual, de forma idêntica para qualquer licitante que venha a ser contratada. O item 2.3 do Acordo nº 002/2025 estabelece que os descontos do item 2.2 devem ser aplicados linearmente sobre as respectivas Tabelas de Produtos, Serviços e Preços. O item 2.2 do Acordo nº 005/2025 determina que os descontos ali fixados sejam aplicados sobre todos os itens da Tabela de Produtos e Serviços no momento da efetiva contratação, sendo a família de cada item indicada na própria Tabela. O item 2.7 do 1º Termo Aditivo ao Acordo nº 001/2024 dispõe que os descontos progressivos são aplicados nas respectivas faixas de consumo, na fatura mensal, previsão expressamente recepcionada pelo item 9.3.6 do Termo de Referência, que qualifica o desconto do fabricante como mensal. O Acordo nº 006/2025 não estabelece desconto

do fabricante.

3.4. A variabilidade apontada não se projeta sobre a comparabilidade das propostas, mas sobre a margem operacional de cada licitante, elemento que, por definição, é próprio de cada agente econômico e que a Administração não determina nem uniformiza, sob pena de interferir na formação autônoma do preço, autonomia expressamente resguardada pelo item 2.1.1 do Acordo nº 005/2025, pelo item 2.3 do Acordo nº 006/2025 e pelo item 2.4.3 do Acordo nº 001/2024.

3.5. Registra-se, por dever de clareza, que o exemplo numérico constante do item 9.3.5.3 do Termo de Referência ilustra a aplicação da fórmula a um item isolado. Para afastar qualquer dúvida interpretativa, e considerando o efeito vinculante das respostas previsto no item 3.7 do Edital, esta Equipe consigna expressamente que o fator D corresponde, em cada faturamento, ao desconto do fabricante aplicável ao item, ao grupo, ao pilar ou à faixa de consumo a que o item pertença, na forma do respectivo Acordo Corporativo de Preços e de seus aditivos vigentes, conforme já previsto na definição do item 9.3.5.1 e na regra do item 9.3.6.

3.6. Quanto ao pedido de publicação de memória de cálculo dos pesos, volumes e mix projetados, os quantitativos foram estimados em valores financeiros por fabricante e por lote, conforme o item 3.2 do Termo de Referência, sem estabelecimento de percentuais de distribuição como premissa vinculante e sem obrigação de contratação mínima, nos termos do item 1.1.1. A classificação de cada produto por família, no âmbito do Lote 3, consta da Tabela de Produtos e Serviços que integra o Acordo nº 005/2025, documento público.

IV – CONCLUSÃO DA EQUIPE DE PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

Diante do exposto, a EPC entende pela manutenção dos itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 do Termo de Referência, considerando os fundamentos apresentados nesta manifestação. Registra-se, para fins de esclarecimento, o entendimento constante do item 3.5 desta manifestação, de natureza meramente interpretativa, sem alteração da metodologia estabelecida no Termo de Referência.

Assim, a EPC recomenda o não acolhimento da Impugnação nº 11, mantendo-se as disposições constantes do Edital e do Termo de Referência.

O parecer técnico, contendo a fundamentação completa da análise, encontra-se anexo aos autos e integra o presente julgamento.

6. DECISÃO

Diante do exposto, considerando a análise e os esclarecimentos apresentados pela equipe técnica responsável pela elaboração do Termo de Referência e de seus anexos, conclui-se pela manutenção das disposições constantes do Edital e do Termo de Referência objeto da

impugnação.

Dessa forma, **a impugnação é conhecida e, no mérito, considerada improcedente, não sendo acolhida**, mantendo-se inalteradas as disposições impugnadas.

Documento assinado digitalmente
LUCAS ROBERTO DE SOUZA SILVA
Data: 14/08/2026 18:00:34-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Lucas Roberto de Souza Silva

Pregoeiro

Pregão Eletrônico nº 016/2026
Processo: 5141001 000040/2026

Esclarecimentos e Impugnações

Objeto: Operacionalização Acordo de Preços GOOGLE, ORACLE, AWS e IBM.

Impugnação 011

Solicitação recebida no dia **11/08/2026 às 17h:35min** enviada por: **CLARO S.A**

A Empresa CLARO S.A., CNPJ nº 40.432.544/0001-47, sediada na Rua Henri Dunant, nº 780, Torres A e B, Bairro Santo Amaro, CEP 04.709-110, São Paulo/SP, na qualidade de interessada na participação do certame em referência, com fundamento no art. 41, § 1º, c/c arts. 31 e 32 da Lei nº 13.303/2016, bem como no art. 5º, inciso XXXIV, alínea "a", da Constituição Federal, vem, tempestivamente, apresentar a presente:

IMPUGNAÇÃO AO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO

pelos fatos e fundamentos a seguir expostos.

I — DO OBJETO DA IMPUGNAÇÃO

A presente impugnação tem por objeto a metodologia de formação de preços adotada pelo Termo de Referência do Pregão Eletrônico nº 016/2026, especificamente no que se refere à utilização do fator "D" — percentual de desconto oriundo dos Acordos Corporativos de Preços firmados entre a PRODEMGE e os fabricantes (Google, Oracle, IBM e AWS) — como componente do critério de julgamento das propostas.

Demonstrar-se-á que o instrumento convocatório viola os princípios da isonomia, do julgamento objetivo e da vinculação ao instrumento convocatório (art. 31 da Lei nº 13.303/2016 e art. 37, caput, da CF/88), ao exigir que cada licitante interprete, projete e determine autonomamente o valor do parâmetro D — um dado que decorre de relação contratual externa entre PRODEMGE e fabricantes e que não constitui variável comercial da licitante —, resultando em propostas formuladas sobre bases econômicas distintas e em julgamento materialmente subjetivo.

II — DOS FATOS

1. O Termo de Referência (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3) define a fórmula de preço final como:

$$PF = VTP \times (1 - D) \times (1 - DL)$$

Onde D é o "percentual de desconto concedido pelo fabricante, conforme previsto no Acordo Corporativo de Preços e respectivos aditivos vigentes" e DL é o desconto linear adicional ofertado pela licitante.

2. Ocorre que os Acordos Corporativos não produzem um único percentual D por lote. Ao contrário, os descontos são estruturados de formas distintas e incompatíveis com a premissa de unicidade:

a) Lote 1 – Google (1º Aditivo ao Acordo 001/2024): descontos progressivos por faixa de consumo mensal PAYG — 0% até US$ 50 mil; 4% de US$ 50 mil a US$ 100 mil; 7% de US$ 100 mil a US$ 250 mil; 10% de US$ 250 mil a US$ 500 mil; 14% acima de US$ 500 mil. A aplicação é progressiva e cumulativa, e não incide sobre itens de Marketplace de terceiros;

b) Lote 3 – Oracle (Acordo 005): desconto de 5% para quatro pilares (UCM, Licenças On-Premise, Technical Support e PaaS/IaaS) e 0% para Outros Serviços;

c) Lote 4 – AWS (Acordo 006/2025): o Acordo não define qualquer desconto do fabricante. Os itens 2.1 e 2.3 estabelecem que os preços são determinados "exclusiva e independentemente pelos Revendedores, sem envolvimento ou ingerência da AWS";

d) Lote 5 – IBM (Acordo 002/2025, item 2.2): D = 10% para o Grupo A (licenças perpétuas Passport Advantage + S&S) e D = 1% para o Grupo B (SaaS e IBM Cloud Platform).

3. O Termo de Referência não apresenta índice D por item, grupo, pilar ou faixa de consumo, não estabelece metodologia para cálculo de um D ponderado, não publica memória de cálculo dos pesos utilizados e não define o mix ou volume projetado de consumo. Com isso, cada licitante é obrigada a projetar autonomamente o consumo futuro, interpretar os Acordos e adotar seu próprio valor de D para compor a proposta.

4. Essa liberdade de interpretação gera um cenário de assimetria: uma licitante pode considerar conservadoramente a menor faixa de desconto (D mais baixo), resultando em preço final mais elevado; outra pode adotar a maior faixa (D mais alto), resultando em preço aparentemente mais vantajoso sem que isso reflita uma real economia para o contratante. Ambas estariam tecnicamente corretas perante o edital, porém competindo sobre bases econômicas desiguais.

5. Os Questionamentos nºs 9, 20, 23 e 25, formulados pela ora Impugnante ao Pregoeiro, evidenciaram a incompatibilidade do fator D único com as estruturas de desconto dos Acordos, a ausência de parâmetros objetivos para atestados de capacidade técnica, a inexistência de D no Acordo AWS e a aplicação indiscriminada da fórmula a produtos de terceiros em Marketplace. Tais questionamentos demonstram que a metodologia impugnada não é passível de aplicação isonômica.

(...)

IV — DO PEDIDO

Diante do exposto, a CLARO S.A. requer:

1. O conhecimento e o acolhimento da presente Impugnação, nos termos do art. 41, § 1º, da Lei nº 13.303/2016;

2. A retificação da metodologia de formação de preços (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 do Termo de Referência), de modo que o fator D seja objetivamente definido pela PRODEMGE — seja mediante a fixação de percentuais de referência (Dref) por lote, grupo, pilar ou faixa, seja mediante a reformulação da fórmula para aplicação individualizada do Di a cada item faturado —, eliminando-se a necessidade de que cada licitante projete consumo futuro, estime mix de produtos ou interprete autonomamente os Acordos Corporativos;

3. A publicação da memória de cálculo dos pesos utilizados no critério de julgamento, dos volumes e do mix projetados, bem como a classificação expressa de cada produto/SKU por grupo, pilar ou faixa, de forma que todas as licitantes partam de base comum;

4. A adequação das fórmulas, exemplos de cálculo, tabelas de preços máximos, modelos de proposta e critérios de exequibilidade à metodologia retificada;

5. A suspensão do certame e a reabertura do prazo para apresentação de propostas, nos termos do art. 41, § 2º, da Lei nº 13.303/2016, caso a impugnação seja acolhida e as retificações alterem a formulação das propostas;

6. Subsidiariamente, caso não acolhida a retificação, que a PRODEMGE consigne expressamente, em resposta motivada, as razões pelas quais considera que a metodologia atual não compromete a isonomia e o julgamento objetivo, para fins de eventual exercício do direito de recurso e controle externo.

Resposta PRODEMGE

I – DA ADMISSIBILIDADE

A impugnação foi protocolada em 11/08/2026, às 17h35, em campo próprio do Portal de Compras, dentro do prazo estabelecido no item 3.1 do Edital, contendo identificação e fundamentação. Manifesta-se esta Equipe pelo seu conhecimento.

II – DO ALEGADO

A impugnante sustenta que a fórmula do item 9.3.5.1 do Termo de Referência exige que cada licitante intérprete, projete e determine autonomamente o fator D, dado que decorre de relação contratual externa entre a PRODEMGE e os fabricantes, do que resultariam propostas formuladas sobre bases econômicas distintas e julgamento materialmente subjetivo, com afronta aos princípios da isonomia, do julgamento objetivo e da vinculação ao instrumento convocatório.

III – DA ANÁLISE

3.1. A impugnante descreve corretamente a heterogeneidade dos descontos previstos nos Acordos Corporativos de Preços. Assiste-lhe razão ao afirmar que tais descontos não se reduzem

a um percentual único por lote, e ao registrar que o desconto progressivo do 1º Termo Aditivo ao Acordo nº 001/2024 não incide sobre itens de Marketplace de terceiros e que o Acordo nº 006/2025 não estabelece desconto do fabricante.

3.2. A premissa que sustenta a impugnação, contudo, não se confirma. O fator D não constitui elemento da proposta nem do julgamento. Nos termos dos itens 5.5.1.3 a 5.5.1.6 e 5.5.2 do Termo de Referência e do Anexo II – Tabela de Apresentação do Desconto, a proposta consiste exclusivamente no percentual de desconto adicional ofertado pela licitante, único e linear para os Lotes 1, 2, 4 e 5, e, no Lote 3, nos descontos por pilar tecnológico e no respectivo índice de desconto adicional ponderado. Não há campo, exigência ou demonstração de fator D na proposta. O julgamento, por sua vez, dá-se pelo maior desconto adicional ofertado, nos termos dos itens 5.1.1, 5.1.2 e 5.5.1.6 do Termo de Referência e do art. 39 do Regulamento Interno de Acordo Corporativo de Preços. A comparação entre propostas é, portanto, comparação entre percentuais homogêneos, sobre a qual o fator D não exerce influência.

3.3. O fator D é objetivamente determinado pelos próprios Acordos Corporativos de Preços e apurado na execução contratual, de forma idêntica para qualquer licitante que venha a ser contratada. O item 2.3 do Acordo nº 002/2025 estabelece que os descontos do item 2.2 devem ser aplicados linearmente sobre as respectivas Tabelas de Produtos, Serviços e Preços. O item 2.2 do Acordo nº 005/2025 determina que os descontos ali fixados sejam aplicados sobre todos os itens da Tabela de Produtos e Serviços no momento da efetiva contratação, sendo a família de cada item indicada na própria Tabela. O item 2.7 do 1º Termo Aditivo ao Acordo nº 001/2024 dispõe que os descontos progressivos são aplicados nas respectivas faixas de consumo, na fatura mensal, previsão expressamente recepcionada pelo item 9.3.6 do Termo de Referência, que qualifica o desconto do fabricante como mensal. O Acordo nº 006/2025 não estabelece desconto do fabricante.

3.4. A variabilidade apontada não se projeta sobre a comparabilidade das propostas, mas sobre a margem operacional de cada licitante, elemento que, por definição, é próprio de cada agente econômico e que a Administração não determina nem uniformiza, sob pena de interferir na formação autônoma do preço, autonomia expressamente resguardada pelo item 2.1.1 do Acordo nº 005/2025, pelo item 2.3 do Acordo nº 006/2025 e pelo item 2.4.3 do Acordo nº 001/2024.

3.5. Registra-se, por dever de clareza, que o exemplo numérico constante do item 9.3.5.3 do Termo de Referência ilustra a aplicação da fórmula a um item isolado. Para afastar qualquer dúvida interpretativa, e considerando o efeito vinculante das respostas previsto no item 3.7 do Edital, esta Equipe consigna expressamente que o fator D corresponde, em cada faturamento, ao desconto do fabricante aplicável ao item, ao grupo, ao pilar ou à faixa de consumo a que o item pertença,

na forma do respectivo Acordo Corporativo de Preços e de seus aditivos vigentes, conforme já previsto na definição do item 9.3.5.1 e na regra do item 9.3.6.

3.6. Quanto ao pedido de publicação de memória de cálculo dos pesos, volumes e mix projetados, os quantitativos foram estimados em valores financeiros por fabricante e por lote, conforme o item 3.2 do Termo de Referência, sem estabelecimento de percentuais de distribuição como premissa vinculante e sem obrigação de contratação mínima, nos termos do item 1.1.1. A classificação de cada produto por família, no âmbito do Lote 3, consta da Tabela de Produtos e Serviços que integra o Acordo nº 005/2025, documento público.

IV – CONCLUSÃO DA EQUIPE DE PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

Diante do exposto, a EPC entende pela manutenção dos itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 do Termo de Referência, considerando os fundamentos apresentados nesta manifestação. Registra-se, para fins de esclarecimento, o entendimento constante do item 3.5 desta manifestação, de natureza meramente interpretativa, sem alteração da metodologia estabelecida no Termo de Referência.

Assim, a EPC recomenda o não acolhimento da Impugnação nº 11, mantendo-se as disposições constantes do Edital e do Termo de Referência.

gov.br Documento assinado digitalmente
KASSIUS CAXITO DE VASCONCELOS
Data: 14/08/2026 16:48:07-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

THIAGO CANUTO LEMOS:05228333657
Assinado de forma digital por THIAGO CANUTO LEMOS:05228333657
Dados: 2026.08.14 17:53:09 -03'00'

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

Ao(À) Pregoeiro(a) e à Equipe de Apoio responsáveis pelo Pregão Eletrônico nº 016/2026
PRODEMGE — Companhia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais

Ref.: Pregão Eletrônico nº 016/2026 – Processo SEI nº 5140.01.0001572/2026-09 – Operacionalização dos Acordos Corporativos de Preços para fornecimento sob demanda de serviços de computação em nuvem, soluções baseadas em nuvem e itens de subscrição/licenciamento de software.

A Empresa CLARO S.A., CNPJ nº 40.432.544/0001-47, sediada na Rua Henri Dunant, nº 780, Torres A e B, Bairro Santo Amaro, CEP 04.709-110, São Paulo/SP, na qualidade de interessada na participação do certame em referência, com fundamento no art. 41, § 1º, c/c arts. 31 e 32 da Lei nº 13.303/2016, bem como no art. 5º, inciso XXXIV, alínea "a", da Constituição Federal, vem, tempestivamente, apresentar a presente:

IMPUGNAÇÃO AO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO

pelos fatos e fundamentos a seguir expostos.

I — DO OBJETO DA IMPUGNAÇÃO

A presente impugnação tem por objeto a metodologia de formação de preços adotada pelo Termo de Referência do Pregão Eletrônico nº 016/2026, especificamente no que se refere à utilização do fator "D" — percentual de desconto oriundo dos Acordos Corporativos de Preços firmados entre a PRODEMGE e os fabricantes (Google, Oracle, IBM e AWS) — como componente do critério de julgamento das propostas.

Demonstrar-se-á que o instrumento convocatório viola os princípios da isonomia, do julgamento objetivo e da vinculação ao instrumento convocatório (art. 31 da Lei nº 13.303/2016 e art. 37, caput, da CF/88), ao exigir que cada licitante interprete, projete e determine autonomamente o valor do parâmetro D — um dado que decorre de relação contratual externa entre PRODEMGE e fabricantes e que não constitui variável comercial da licitante —, resultando em propostas formuladas sobre bases econômicas distintas e em julgamento materialmente subjetivo.

II — DOS FATOS

1. O Termo de Referência (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3) define a fórmula de preço final como:

$$PF = VTP \times (1 - D) \times (1 - DL)$$

Onde D é o "percentual de desconto concedido pelo fabricante, conforme previsto no Acordo Corporativo de Preços e respectivos aditivos vigentes" e DL é o desconto linear adicional ofertado pela licitante.

2. Ocorre que os Acordos Corporativos não produzem um único percentual D por lote. Ao contrário, os descontos são estruturados de formas distintas e incompatíveis com a premissa de unicidade:
a) Lote 1 – Google (1º Aditivo ao Acordo 001/2024): descontos progressivos por faixa de consumo mensal PAYG — 0% até US$ 50 mil; 4% de US$ 50 mil a US$ 100 mil; 7% de US$ 100 mil a US$ 250 mil; 10% de US$ 250 mil a US$ 500 mil; 14% acima de US$ 500 mil. A aplicação é progressiva e cumulativa, e não incide sobre itens de Marketplace de terceiros;
b) Lote 3 – Oracle (Acordo 005): desconto de 5% para quatro pilares (UCM, Licenças On-Premise, Technical Support e PaaS/IaaS) e 0% para Outros Serviços;
c) Lote 4 – AWS (Acordo 006/2025): o Acordo não define qualquer desconto do fabricante. Os itens 2.1 e 2.3 estabelecem que os preços são determinados "exclusiva e independentemente pelos Revendedores, sem envolvimento ou ingerência da AWS";
d) Lote 5 – IBM (Acordo 002/2025, item 2.2): D = 10% para o Grupo A (licenças perpétuas Passport Advantage + S&S) e D = 1% para o Grupo B (SaaS e IBM Cloud Platform).

3. O Termo de Referência não apresenta índice D por item, grupo, pilar ou faixa de consumo, não estabelece metodologia para cálculo de um D ponderado, não publica memória de cálculo dos pesos utilizados e não

define o mix ou volume projetado de consumo. Com isso, cada licitante é obrigada a projetar autonomamente o consumo futuro, interpretar os Acordos e adotar seu próprio valor de D para compor a proposta.

4. Essa liberdade de interpretação gera um cenário de assimetria: uma licitante pode considerar conservadoramente a menor faixa de desconto (D mais baixo), resultando em preço final mais elevado; outra pode adotar a maior faixa (D mais alto), resultando em preço aparentemente mais vantajoso sem que isso reflita uma real economia para o contratante. Ambas estariam tecnicamente corretas perante o edital, porém competindo sobre bases econômicas desiguais.

5. Os Questionamentos nºs 9, 20, 23 e 25, formulados pela ora Impugnante ao Pregoeiro, evidenciaram a incompatibilidade do fator D único com as estruturas de desconto dos Acordos, a ausência de parâmetros objetivos para atestados de capacidade técnica, a inexistência de D no Acordo AWS e a aplicação indiscriminada da fórmula a produtos de terceiros em Marketplace. Tais questionamentos demonstram que a metodologia impugnada não é passível de aplicação isonômica.

III — DO DIREITO

A Lei nº 13.303/2016, que rege as licitações das empresas estatais — incluída a PRODEMGE —, consagra em seu art. 31 os princípios da isonomia, da seleção da proposta mais vantajosa, do julgamento objetivo e da vinculação ao instrumento convocatório.
O art. 32, inciso IV, da mesma Lei impõe que o critério de julgamento seja "objetivo, com utilização de parâmetros objetivos para verificação". Parâmetros objetivos são aqueles igualmente acessíveis e uniformemente aplicáveis a todos os licitantes, sem necessidade de interpretação ou projeção individual.
A Constituição Federal, em seu art. 37, caput, vincula a Administração Pública à impessoalidade e à igualdade entre os concorrentes. O TCU tem reiteradamente decidido que critérios de julgamento que permitam interpretações divergentes violam o princípio do julgamento objetivo e devem ser corrigidos antes da abertura das propostas (v.g., Acórdão nº 157/2024 – TCU Plenário, já citado no próprio Edital em referência a riscos similares).
No caso concreto, o fator D:
a) não é uma variável comercial sob controle da licitante — decorre de relação contratual entre PRODEMGE e fabricantes, da qual as licitantes não são parte;
b) não possui valor único nem metodologia de apuração definida no edital — os Acordos produzem múltiplos percentuais por faixa, pilar ou grupo;
c) depende de projeção de consumo futuro — dado inexistente, variável e não garantido;
d) permite que licitantes com maior acesso informacional aos Acordos (e.g., parceiros com relacionamento mais próximo ao fabricante) adotem premissas mais agressivas, em detrimento de concorrentes igualmente qualificados, mas com menos informação privilegiada;
e) compromete a análise de exequibilidade, pois propostas com o mesmo DL podem corresponder a preços finais substancialmente distintos conforme o D adotado por cada proponente.

Nesse cenário, o D deixa de ser um parâmetro objetivo e passa a funcionar como elemento de subjetividade que permeia todo o critério de julgamento, em afronta direta aos arts. 31 e 32, IV, da Lei nº 13.303/2016.

IV — DO PEDIDO

Diante do exposto, a CLARO S.A. requer:
1. O conhecimento e o acolhimento da presente Impugnação, nos termos do art. 41, § 1º, da Lei nº 13.303/2016;
2. A retificação da metodologia de formação de preços (itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 do Termo de Referência), de modo que o fator D seja objetivamente definido pela PRODEMGE — seja mediante a fixação de percentuais de referência (Dref) por lote, grupo, pilar ou faixa, seja mediante a reformulação da fórmula para aplicação individualizada do Di a cada item faturado —, eliminando-se a necessidade de que cada licitante projete consumo futuro, estime mix de produtos ou interprete autonomamente os Acordos Corporativos;
3. A publicação da memória de cálculo dos pesos utilizados no critério de julgamento, dos volumes e do mix projetados, bem como a classificação expressa de cada produto/SKU por grupo, pilar ou faixa, de forma que todas as licitantes partam de base comum;
4. A adequação das fórmulas, exemplos de cálculo, tabelas de preços máximos, modelos de proposta e critérios de exequibilidade à metodologia retificada;

5. A suspensão do certame e a reabertura do prazo para apresentação de propostas, nos termos do art. 41, § 2º, da Lei nº 13.303/2016, caso a impugnação seja acolhida e as retificações alterem a formulação das propostas;
6. Subsidiariamente, caso não acolhida a retificação, que a PRODEMGE consigne expressamente, em resposta motivada, as razões pelas quais considera que a metodologia atual não compromete a isonomia e o julgamento objetivo, para fins de eventual exercício do direito de recurso e controle externo.

Nestes termos, pede deferimento.

São Paulo, 11 de agosto de 2026.

DocuSigned by:
VILMA CELINA DA SILVA
D108388B58284C2...

CLARO S.A.
CNPJ nº 40.432.544/0001-47
Por seus representantes legais