

**ILUSTRÍSSIMO(A) SENHOR(A) PREGOEIRO(A) DA COMISSÃO DE
LICITAÇÃO DO CONSELHO FEDERAL DE FISIOTERAPIA E TERAPIA
OCUPACIONAL – COFFITO**

Ref.: Pregão Eletrônico n. 90009/2025.

SOS TECNOLOGIA E GESTÃO DA INFORMAÇÃO LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas sob o nº 04.744.134/0001-78, com sede no SIA, Trecho 8, Lote 145/175, Zona Industrial (Guará), Brasília-DF, CEP 71.205-080, vem, respeitosamente, à presença de Vossa Senhoria, com fundamento no item 10.7. do Edital, apresentar as presentes

CONTRARRAZÕES

ao recurso interposto pela **IRON MOUNTAIN DO BRASIL LTDA**, CNPJ n. 04.120.966/0001-13, requerendo que, após o processamento das medidas administrativas de praxe, sejam as razões em anexo encaminhadas à autoridade competente.

Termos em que pede deferimento.

Brasília-DF, 21 de outubro de 2025.



SOS TECNOLOGIA E GESTÃO DA INFORMAÇÃO LTDA
Alessandro de Souza Queiroz
CEO

ILUSTRÍSSIMO (A) SENHOR (A)

I. DOS FATOS

Trata-se de Recurso Administrativo interposto pela empresa Iron Mountain no âmbito do Pregão Eletrônico nº 90009/2025, promovido pelo Conselho Federal de Fisioterapia e Terapia Ocupacional – COFFITO.

A Recorrente, insatisfeita com a Decisão desta Ilustre Comissão de Licitação que classificou a Recorrida, decidiu apresentar recurso na tentativa de reverter essa situação.

Para tanto, em apertada síntese, a Recorrente sustenta que:

- (a) A Recorrida apresentou proposta final contendo erro insanável, passível de configurar valor inexequível, o que imporia a sua desclassificação;
- (b) A Recorrida estabeleceu o valor unitário de R\$ 1,00 (um real) para os serviços estabelecidos na linha 4 da tabela (Guarda Externa: Armazenagem externa de documentos), mas ao estabelecer o preço total dos serviços para 12 (doze) meses de prestação, limitou-se a indicar a quantia irrisória de R\$ 2.000,00 (dois mil reais);
- (c) O preço correto para a linha, tendo por base o valor unitário estabelecido pela Recorrida, não poderia ser inferior a R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais), correspondente a multiplicação do total de caixas (2.000) pelo valor unitário (R\$ 1,00), vezes o tempo de vigência da contratação (12 meses);
- (d) O preço de referência apresentado no Termo de Referência era de R\$ 42.960,00;
- (e) Da forma como foi apresentado pela Recorrida, o preço unitário de fato considerado é de R\$ 0,0833 centavos por caixa armazenada / mês - algo irrisório;
- (f) Os contratos apresentados pela Recorrida em sede de diligência evidenciam a inexequibilidade do preço.

Todavia, conforme restará demonstrado a seguir, melhor sorte não merecerem os argumentos da Recorrente, de modo que a Decisão tomada no Pregão não deve sofrer alterações. Vejamos.

II. DO MÉRITO

Segundo a Recorrente, a Recorrida apresentou proposta final contendo erro insanável, passível de configurar valor inexequível. Argumentou que, como a Recorrida ofertou o valor unitário de R\$ 1,00 (um real) por caixa armazenada (serviço de Guarda Externa), não deveria ter indicado o valor total de R\$ 2.000,00 (dois mil reais). No seu entendimento, o valor total deveria ser de R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais),

correspondente à multiplicação do total de caixas (2.000) pelo valor unitário (R\$ 1,00), vezes o tempo de vigência da contratação (12 meses).

O raciocínio apresentado, contudo, mostra-se absolutamente equivocado. Os valores ofertados pela Recorrida para o serviço de Guarda Externa estão corretos e são plenamente exequíveis.

Inicialmente, impende pontuar que, por se tratar de serviço de natureza recorrente (mensal), e a fim de evitar erro de multiplicação, o valor unitário cadastrado no Sistema de Compras do Governo Federal representa o **unitário anual**.

Conforme o Edital, há o seguinte valor unitário:

04	GUARDA EXTERNA	27278	Caixas- Arquivo / Mês / Ano	2.000	R\$ 1,79	R\$ 42.960,00
----	----------------	-------	-----------------------------	-------	----------	---------------

Por outro lado, foi cadastrado o seguinte valor unitário no Sistema:

Item 4 do Grupo G1 - Serviços de Digitalização / Indexação de Documentos

GUARDA EXTERNA

Quantidade:	2000	Valor estimado:	R\$ 21,4800 (unitário)
Unidade de fornecimento:	UNIDADE		R\$ 42.960,0000 (total)
Intervalo mínimo entre lances:	R\$ 0,0100	Situação:	Aberto para recursos
Critério de julgamento:	Menor Preço		

Nota-se que o valor unitário corresponde à multiplicação do valor mensal, constante no Edital, por 12 (meses).

Nesse contexto, o valor ofertado pela Recorrida representa, de fato, o valor unitário anual, inexistindo qualquer incorreção no unitário ou no total apresentados. A proposta efetivamente contempla a execução dos serviços pelo valor unitário anual de R\$ 1,00 (um real), o que equivale a R\$ 0,0833 (oito centavos) por mês, totalizando R\$ 2.000,00 (dois mil reais).

O objeto licitado corresponde a uma solução de escopo único e indivisível, com julgamento pelo menor preço global, sendo que o valor estimado da atividade de Guarda Externa (R\$ 42.960,00) representa apenas 1,90% do total estimado (R\$ 2.251.861,37).

Por se tratar de linha de serviço de baixa representatividade financeira em relação ao objeto global, é perfeitamente possível que a licitante apresente valor mais competitivo para essa parcela, como estratégia comercial voltada ao preço global, exatamente como fizeram a Recorrida e outras licitantes.

Além disso, a Recorrida possui matriz localizada no Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) e filial no Setor de Indústrias de Ceilândia, ambas situadas no Distrito Federal, conforme se verifica do Contrato Social apresentado.

Tais unidades, que juntas superam 10.000 m² de área já estruturada para guarda de documentos, **contam com espaços disponíveis**, circunstância que reforça a capacidade da Recorrida de praticar preços mais competitivos.

No âmbito da Administração Pública federal direta, autárquica e fundacional do Poder Executivo, a IN Seges/ME 73/2022 estabelece o seguinte:

Art. 34 (...).

Parágrafo único. A inexequibilidade, na hipótese de que trata o caput, só será considerada após diligência do agente de contratação ou da comissão de contratação, quando o substituir, que comprove:

I - que o custo do licitante ultrapassa o valor da proposta; e

II - inexistirem custos de oportunidade capazes de justificar o vulto da oferta.

Conforme indicado, a inexequibilidade só será considerada após uma diligência que comprove que **o custo do licitante é maior do que o valor proposto** e que **não existem custos de oportunidade que justifiquem a oferta apresentada**. A linha de serviço em análise representa percentual ínfimo do total e, portanto, carece de relevância no custo global. Ademais, a Recorrida já possui a infraestrutura necessária, na qual há espaços disponíveis para a guarda de documentos. Considerando o objeto como um todo e a infraestrutura pertencente à Recorrida, a oferta mais competitiva configura legítimo custo de oportunidade. Logo, não há que se falar em inexequibilidade.

Inclusive, o Tribunal de Contas da União (TCU) já se manifestou nesse sentido, reconhecendo que estratégias comerciais podem levar o licitante a reduzir, ou até eliminar, a margem de lucro na proposta, motivado por interesses empresariais legítimos, tais como: quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado; incrementar o seu portfólio; formar um novo fluxo de caixa advindo do contrato e que pode contribuir com outros tipos de ganho.

Vejamos:

9.6 Lucro

Considerados os custos diretos e indiretos necessários para a realização da obra, o lucro é o acréscimo final no orçamento para remuneração da empreiteira para a execução do contrato da obra.

Para a determinação do lucro a empresa vai considerar dois fatores: a expectativa de retorno do projeto analisado e a sua estratégia comercial.

O que é esperado comumente na fixação dos lucros para estimar o valor de um contrato de obra é a utilização da expectativa de retorno de um projeto (execução da obra) para a empresa, comparada com investimentos

alternativos e com a oportunidade do contrato pretendido. Para esse resultado esperado, normalmente é realizada uma avaliação financeira, de acordo com a condição da empresa.

Dependendo da escolha da estratégia comercial, a empresa pode ser bem agressiva na proposta de preços, relegando a segundo plano o retorno do investimento considerado para o contrato. Quanto menor for a taxa percentual exigida para análise sobre o retorno do investimento, maior será a competitividade da proposta.

As motivações para perseguir o sucesso em uma licitação em detrimento da remuneração possível pela execução da obra variam: a empresa pode estar interessada na obra específica por sinergia com suas atuais atividades; pode haver interesse em quebrar barreiras impostas pelos concorrentes no mercado para o tipo de obra a ser executada; pode haver interesse em incrementar o portfolio de execução de obras da empresa; pode haver interesse na formação de um novo fluxo de caixa advindo do contrato e que pode contribuir com outros tipos de ganho para a empresa, entre outras.

Esses exemplos podem traduzir ganhos indiretos atuais para empresa ou mesmo ganho futuro, na ótica de longo prazo para o mercado. Assim, é possível que empresas atuem com margem de lucro mínima em propostas para concorrer nas contratações de obras, desde que bem estimados os custos diretos e indiretos.

(TCU. Relatório do Acórdão Plenário nº 325/2007)

18. De se destacar, ainda, que não há norma que fixe ou limite o percentual de lucro das empresas. Com isso, infiro que atuar sem margem de lucro ou com margem mínima não encontra vedação legal, depende da estratégia comercial da empresa e não conduz, necessariamente, à inexecução da proposta.

(TCU. Acórdão Plenário nº 3092/2014)

Além disso, diversas licitantes apresentaram lances na mesma faixa de preço, o que reforça a exequibilidade da proposta. O Relatório extraído do Termo de Julgamento comprova tal fato:

Lances do Item 4

Data/hora	Participante	Lance
06/10/2025 às 10:08:02	34.156.198/0001-19	RS 1,8000
06/10/2025 às 10:13:13	04.744.134/0001-78	RS 1,7600
06/10/2025 às 10:14:41	19.679.329/0001-59	RS 12,0000
06/10/2025 às 10:15:50	05.399.623/0001-00	RS 1,7900
06/10/2025 às 10:15:54	04.858.637/0001-74	RS 1,7900
06/10/2025 às 10:16:35	04.744.134/0001-78	RS 1,0000
06/10/2025 às 10:16:43	26.201.167/0001-04	RS 15,0000
06/10/2025 às 10:17:08	26.201.167/0001-04	RS 10,0000
06/10/2025 às 10:17:18	26.201.167/0001-04	RS 5,0000
06/10/2025 às 10:18:09	34.156.198/0001-19	RS 1,7800
06/10/2025 às 10:18:47	01.816.098/0001-12	RS 19,0000
06/10/2025 às 10:19:29	38.083.617/0001-90	RS 20,0000
06/10/2025 às 10:21:29	26.201.167/0001-04	RS 2,0000
06/10/2025 às 10:22:24	26.157.471/0001-00	RS 21,4700
06/10/2025 às 10:24:45	38.083.617/0001-90	RS 18,0000

Impende pontuar também que a nobre Comissão de Licitação do COFFITO realizou diligência e averiguou que os preços ofertados são exequíveis.

Por fim, mesmo na remota hipótese de se entender que o valor ofertado para a Guarda Externa deveria ser mais elevado, tal fato não seria suficiente para ensejar a desclassificação da proposta.

Isso porque o Edital dispõe expressamente que:

7.8. Erros no preenchimento da planilha não constituem motivo para a desclassificação da proposta. A planilha poder ser ajustada pelo licitante, 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;

É, portanto, plenamente possível ajustar o valor ofertado para o serviço em questão, mediante compensação em outra rubrica, considerando tratar-se de parcela percentualmente reduzida. Ademais, a diligência já realizada comprovou que o valor ofertado é suficiente para suportar os custos da contratação.

Outro não é o entendimento do colendo Tribunal de Contas da União - TCU:

REPRESENTAÇÃO DE EMPRESA LICITANTE. EMPRESA BRASILEIRA DE SERVIÇOS HOSPITALARES (EBSERH). REFORMA HOSPITALAR. ALTERAÇÕES NA PROPOSTA VENCEDORA NA FASE DE DILIGÊNCIAS. CONHECIMENTO. PROCEDÊNCIA PARCIAL. POSSIBILIDADE DE AJUSTES FORMAIS E DE MENOR SIGNIFICÂNCIA. CIÊNCIA, COMUNICAÇÕES E ARQUIVAMENTO. 1. Erros de menor relevância no preenchimento da planilha de preços unitários não constituem motivo para a desclassificação de licitantes, desde que possam ser corrigidos sem causar majoração no preço global ofertado (Acórdão 898/2019-Plenário, relator: Ministro Benjamin Zymler). 2. Não se justificam desclassificações de licitantes baseadas em falhas formais que possam ser sanadas na fase de diligências, desde que tais correções não comprometam a isonomia e a competitividade do certame (Acórdão 357/2015-Plenário, relator: Ministro Bruno Dantas). 3. A etapa de diligência pode ser empregada para complementar informações ou esclarecer fatos já existentes à época da abertura do certame, sendo vedada a inclusão de novos documentos que modifiquem a essência da proposta ou tentem suprir omissões injustificáveis (Acórdão 3.141/2019-Plenário, relator: Ministro Walton Alencar Rodrigues).

(TCU - REPRESENTAÇÃO (REPR): <https://pesquisa.apps.tcu.gov.br/rest/publico/base/acordao-completo/5722025>, Relator: JORGE OLIVEIRA, Data de Julgamento: 04/02/2025)

A existência de erros materiais ou de omissões nas planilhas de custos e preços das licitantes não enseja a desclassificação antecipada das respectivas propostas, devendo a Administração contratante realizar diligências junto às licitantes para a devida correção das falhas, desde que não seja alterado o valor global proposto. Cabe à licitante suportar o ônus decorrente do seu erro, no caso de a Administração considerar exequível a proposta apresentada.

(TCU. Acórdão 2546/2015-Plenário. Relator: ANDRÉ DE CARVALHO. Data de Julgamento: 14/10/2015)

A mera existência de erro material ou de omissão na planilha de custos e de preços de licitante não enseja, necessariamente, a desclassificação antecipada da sua proposta, devendo a Administração promover diligência junto ao interessado para a correção das falhas, sem permitir, contudo, a alteração do valor global originalmente proposto.

(TCU. Acórdão 830/2018-Plenário. Relator: ANDRÉ DE CARVALHO. Data de Julgamento: 18/04/2018)

A mera existência de erro material ou de omissão na planilha de custos e de formação de preços da licitante não enseja, necessariamente, a desclassificação antecipada da sua proposta, devendo a Administração promover diligência junto ao interessado para a correção das falhas, sem permitir, contudo, a alteração do valor global originalmente proposto.

(TCU. Acórdão 370/2020-Plenário. Relator: MARCOS BEMQUERER. Data de Julgamento: 19/02/2020)

A mera existência de erro material ou de omissão na planilha de custos e de formação de preços da licitante não enseja, necessariamente, a desclassificação antecipada da sua proposta, devendo a Administração promover diligência junto ao interessado para a correção das falhas, sem permitir, contudo, a alteração do valor global originalmente proposto.

(TCU. Acórdão 1487/2019-Plenário. Relator: ANDRÉ DE CARVALHO. Data de Julgamento: 26/06/2019)

Não restando configurada a lesão à obtenção da melhor proposta, não se configura a nulidade do ato. **Erro no preenchimento da planilha de formação de preço do licitante não constitui motivo suficiente para a desclassificação da proposta, quando a planilha puder ser ajustada sem a necessidade de majoração do preço ofertado.**

(TCU. Acórdão 1811/2014-Plenário. Relator: AUGUSTO SHERMAN. Data de Julgamento: 09/07/2014)

(grifamos)

Conforme exposto, o valor proposto pela Recorrida está correto, representa pequeno percentual perante o todo e a infraestrutura para a guarda já está preparada, o que justifica a oferta mais agressiva. Inclusive, outras licitantes adotaram a mesma estratégia comercial.

Ainda que se tratasse de um erro, tratar-se-ia de falha de menor relevância, não constituindo motivo para a desclassificação, visto que pode ser corrigido sem causar majoração no preço global ofertado.

Desclassificar a proposta mais vantajosa sob fundamento de erro material seria medida desproporcional, em afronta aos princípios da razoabilidade, da eficiência e do formalismo moderado.

Ademais, para evitar discussões desnecessárias e garantir a plena transparência, a Recorrida, mediante autorização do COFFITO, apresentará planilha de preços ajustada, com majoração do valor do serviço de Guarda Externa, mas sem causar aumento no preço global ofertado.

III. DOS PEDIDOS

Ante o exposto, requer sejam recebidas as presentes CONTRARRAZÕES e que seja:

a) Mantida integralmente a Decisão recorrida, negando-se, consequentemente, provimento às razões apresentadas pela Recorrente, haja vista que o preço ofertado está correto e é exequível;

b) Seja oportunizada a apresentação de planilha de preços ajustada, sem majoração no preço global ofertado.

Termos em que pede deferimento.

Brasília-DF, 21 de outubro de 2025.



SOS TECNOLOGIA E GESTÃO DA INFORMAÇÃO LTDA
Alessandro de Souza Queiroz
CEO