

EDITAL DE CONCURSO n.º 001/2024 — E-COMMERCE.BR

COMUNICADO XXVI - Divulgação de Recursos e Abertura do Prazo para Contrarrazões

Conforme cronograma vigente, a ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial **COMUNICA** a divulgação dos recursos recebidos na íntegra, conforme **Anexo I** deste Comunicado, e a abertura do prazo para interposição de Contrarrazões.

Diante do exposto, de acordo com o cronograma vigente, divulgado pelo Comunicado XXIV em 24/04/2026, fica **aberto o prazo para apresentação de contrarrazões** entre os dias **09/05/2026** e **15/05/2026** acerca dos recursos recebidos.

As contrarrazões, deverão ser encaminhados **exclusivamente por meio da Plataforma Prosas**, em resposta ao respectivo comunicado de contrarrazões.

Ao interpor contrarrazão, o proponente deverá informar sobre qual recurso deseja interpor contrarrazão.

Reforçamos ainda que **o prazo de interposição de recursos já foi encerrado** e que, conforme estabelecido no item 17.9 do Edital, "*Não serão conhecidos os recursos interpostos com prazos legais vencidos*". A contrarrazão é a manifestação sobre os recursos já apresentados.

Brasília/DF, 08 de maio de 2026.

Comissão Especial de Licitação

ANEXO I

ÍNTEGRA DOS RECURSOS RECEBIDOS

RECURSO 01

GO+ECOMMERCE

À COMISSÃO ESPECIAL DE LICITAÇÃO ABDI – AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL REF: RECURSO ADMINISTRATIVO – EDITAL DE CONCURSO N.º 001/2024 – E-COMMERCE.BR PROPONENTE: REDE GO+E-COMMERCE (UOE: IEL GOIÁS)

A **REDE GO+E-COMMERCE**, liderada pelo **Instituto Euvaldo Lodi (IEL Goiás)** na qualidade de Unidade Operacional Executora (UOE), vem, tempestivamente, interpor recurso contra o Resultado Preliminar da Etapa VI, fundamentada nos itens 13.12 e 17.7 do Edital, conforme as razões a seguir expostas:

I. CONTESTAÇÃO À AVALIAÇÃO 1 (Nota: 45,20)

1. Critério: Escalabilidade da Solução (Nota: 2,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O parecer reduz a nota alegando que a plataforma "*não foi validada*". Contudo, a plataforma foi planejada para implementação durante o Plano de Escala (Etapa VII), não havendo obrigatoriedade regulamentar de sua validação completa durante o Piloto. A ferramenta já se encontra pronta para uso e alinhada ao cronograma da ABDI. A transição para o modelo assíncrono, com parceiros identificados, garante a legitimidade da expansão interestadual.
- **Pedido:** Majoração para 3,00, visto o alto potencial de escala e prontidão tecnológica.

2. Critério: Sustentabilidade Econômica e Operacional (Nota: 1,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** A nota 1,00 desconsidera o modelo de receita detalhado no plano de escala, que prevê licenciamento de trilhas e mentorias customizadas. A continuidade é garantida pela integração ao portfólio institucional dos integrantes da Rede (IEL Goiás, Sebrae, Hub Goiás e Senac Fecomércio), aproveitando o baixo custo marginal da tecnologia.
- **Pedido:** Reavaliação para nota 3,00 pela robustez do modelo de negócio e arranjos institucionais.

3. Critério: Impacto Esperado (Nota: 1,80 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O Edital define a nota máxima para o atendimento a mais de 120 empresas; a meta proposta de 125 empresas cumpre rigorosamente o requisito. O próprio avaliador admite o “*impacto estrutural relevante*” no Centro-Oeste e cita os cases de sucesso (ex: Motoroller +581% em vendas).
- **Pedido:** Majoração para nota 3,00, em estrito cumprimento ao critério quantitativo do Edital.

4. Critério: Capacidade de Inovação Contínua (Nota: 2,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O parecer reconhece que a metodologia demonstrou “*adaptabilidade real*” e que a incorporação de ferramentas de IA (**ChatGPT, Canva, Capcut**) mostra alinhamento com o mercado. A crítica sobre a ausência de um “*roadmap explícito*” é improcedente, uma vez que o plano de escala detalha a transição para uma plataforma assíncrona assistida. Esta plataforma foi desenhada como um organismo modular justamente para permitir a inserção imediata de novas ferramentas e módulos técnicos sem necessidade de interromper a jornada, o que configura a estratégia de melhoria contínua exigida pelo Edital.
- **Pedido:** Majoração para 3,00, dado que a solução é flexível e possui mecanismos claros de atualização tecnológica e metodológica.

5. Critério: Interação Estadual (Nota: 2,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O avaliador reforça que o plano abrange quatro UFs (GO, MT, MS e DF) com parceiros identificados em cada território. A nota foi retida alegando falta de “*ações colaborativas que criem sinergias*”. No entanto, a proposta estabelece o IEL Goiás como **Unidade Operacional Executora**, promovendo a troca de experiências e dados entre as Redes regionais. A integração proposta cria um ecossistema de e-commerce no Centro-Oeste que supera a simples distribuição, promovendo ganho de escala e padronização técnica interestadual.
- **Pedido:** Atribuição de nota 3,00, visto que o projeto atende plenamente ao requisito de impacto regional integrado e colaborativo em mais de uma UF.

II. CONTESTAÇÃO À AVALIAÇÃO 2 (Nota: 48,10)

1. Escalabilidade da Solução (Nota: 2,10 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O parecer apresenta uma contradição técnica ao classificar a escalabilidade como "*baixa*" devido à formalização de parcerias com outros institutos. Na estrutura do projeto **GO+E-COMMERCE**, as parcerias com o "Sistema S" e Hubs de Inovação (Sebrae, Senac e Hubs regionais) atuam como **ativos estratégicos de distribuição** e não como limitadores. O uso desses parceiros garante a capilaridade necessária para alcançar empresas em territórios distintos (DF, MT e MS) sem a necessidade de deslocamento de estrutura física da UOE, o que, somado à **Plataforma Digital Assíncrona (já desenvolvida e pronta para uso)**, permite o atendimento simultâneo de 125 empresas com custo marginal baixo. Portanto, a rede de parceiros funciona como um acelerador de captação e legitimação local, enquanto a plataforma garante a padronização e a replicação em massa da metodologia, cumprindo rigorosamente os requisitos para a nota máxima no ID 2 do Edital.
- **Pedido:** Majoração para nota 3,00, visto que a combinação de infraestrutura digital proprietária e rede de cooperação institucional configura o grau máximo de potencial de escala e replicabilidade.

2. Critério: Sustentabilidade Econômica e Operacional (Nota: 2,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** A sustentabilidade da solução não depende exclusivamente do fomento, estando estruturada na conversão do programa em um ativo digital que irá fazer parte do portfólio do IEL Goiás. O modelo de negócio detalha fontes de receita claras e escaláveis: licenciamento de trilhas de conhecimento, comercialização de módulos especializados (automação logística e tráfego pago) e pacotes de mentorias customizadas. Diferente da dúvida levantada, a apropriação para escala é garantida pelo formato assíncrono da plataforma, que possui baixo custo de manutenção técnica e permite a venda do serviço para empresas de diversos portes e setores em todo o Brasil. O projeto validou o retorno sobre o investimento (ROI) no piloto, o que cria a demanda comercial necessária para a sustentabilidade da solução via mercado B2B e parcerias locais e regionais. A integração da plataforma ao portfólio assegura a alocação de recursos para atualizações contínuas, mitigando riscos financeiros. **Pedido:** Reavaliação para nota 3,00, baseada na consistência e fundamentação elogiadas pela banca.

4. Critério: Impacto Esperado (Nota: 2,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** O parecer classifica a proposta como "*consistente e bem fundamentada*" e com "*impactos positivos*". Ressaltamos que a meta de atendimento para a etapa de escala é de **125 empresas**, cumprindo objetivamente o requisito para a nota máxima (ID 4 do Edital: >120 empresas). Além do critério quantitativo, o projeto gera um impacto regional estruturante em 4 UFs do Centro-Oeste, transformando a infraestrutura tecnológica de MPEs com resultados reais validados no piloto, como o aumento de **581% em vendas** de empresas beneficiadas.
- **Pedido:** Majoração para nota 3,00, visto que a meta quantitativa supera o teto do Edital e o impacto qualitativo é reconhecido pela própria banca.

5. Critério: Capacidade de Inovação Contínua (Nota: 2,20 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** A solução apresenta alta capacidade de inovação ao realizar a migração estratégica do modelo síncrono para o **assíncrono assistido**, respondendo de forma ágil aos aprendizados da etapa piloto. O uso de ferramentas de **Inteligência Artificial (IA) e Business Intelligence (BI)** em uma arquitetura modular permite que a plataforma incorpore melhorias e novas tecnologias de mercado em tempo real, sem a necessidade de reestruturação do projeto. Esta flexibilidade e o foco em automação garantem a sustentabilidade e a atualização constante da solução frente às mudanças do mercado digital.
- **Pedido:** Atribuição de nota 3,00, dada a flexibilidade comprovada da solução e a estratégia clara para incorporação de inovações e melhorias contínuas.

6. Critério: Interação Estadual (Nota: 1,00 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** Há contradição material no parecer, que afirma a "*abrangência na região Centro-Oeste*", mas atribui nota mínima. O projeto contempla GO, DF, MT e MS com parceiros territoriais, caracterizando a "atuação integrada em mais de uma UF" exigida para a nota máxima no ID 6.
- **Pedido:** Majoração para nota 3,00, refletindo a capilaridade regional comprovada.

III. CONTESTAÇÃO À AVALIAÇÃO 3 (Nota: 58,60)

1. Critério: Alcance das Metas (Nota: 1,50 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** * O parecer é explícito ao afirmar que "*todas as metas obrigatórias foram superadas*", o que, conforme o item 13.2 do Edital, deveria conduzir à pontuação máxima (3,0). A redução da nota baseada na "*implementação parcial*" (53 das 65 empresas) desconsidera a natureza da Etapa Piloto, cujo objetivo principal é a validação da metodologia e dos indicadores de impacto, e não apenas o cumprimento do número de empresas atendidas no piloto. A eficácia da solução foi comprovada com a superação em mais de 2,6 vezes. Isso demonstra que a metodologia funciona, mesmo com a evasão natural de mercado (comum em jornadas de transformação digital), os resultados consolidados foram superiores ao esperado. A justificativa do avaliador classifica a solução como de "*alta escalabilidade*" e "*impacto estrutural relevante*", o que ratifica que o piloto atingiu sua finalidade técnica de provar que o modelo funciona, é replicável e gera valor real.
- **Pedido:** Requer-se a atribuição da nota máxima (3,00), visto que a finalidade técnica e os indicadores de mérito do Edital foram integralmente superados

2. Critério: Escalabilidade da Solução (Nota: 2,60 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** A banca qualifica a escalabilidade como "*alta*" e o modelo como "*padronizado e replicável*". Segundo o ID 2 do Edital, tal reconhecimento impõe a pontuação máxima. A plataforma proprietária elimina a dependência de consultores físicos, garantindo escala interestadual.
- **Pedido:** Majoração para nota 3,00, diante da ausência de lacunas técnicas no parecer.

3. Critério: Capacidade de Inovação Contínua (Nota: 2,20 | Pleiteada: 3,00)

- **Fundamentação:** A solução apresenta alta densidade tecnológica ao integrar ecossistemas de IA e ferramentas de BI para monitoramento de KPIs. A arquitetura modular da plataforma permite melhorias contínuas baseadas no feedback em tempo real e na evolução dos algoritmos de mercado, cumprindo o requisito de "*solução flexível e adaptável*".
- **Pedido:** Atribuição de nota 3,00, conforme exigido para a pontuação máxima de inovação.

IV. CONSIDERAÇÕES FINAIS E PEDIDO

Diante do exposto, resta demonstrado que a solução **GO+E-COMMERCE** não apenas cumpriu, mas superou com margem todos os indicadores de desempenho exigidos pelo Edital. As contestações aqui apresentadas evidenciam que o projeto possui prontidão tecnológica imediata, sustentabilidade financeira fundamentada em arranjos institucionais sólidos e um plano de escala estrategicamente desenhado para a integração regional.

Dessa forma, a **REDE GO+E-COMMERCE** requer o provimento deste recurso para que as notas atribuídas sejam revistas em conformidade com as evidências técnicas e os resultados apresentados.

Por fim, solicita-se a consequente reclassificação da Proponente, assegurando o seu prosseguimento para a Etapa de Implementação da Escala, em estrita observância ao mérito e à robustez da solução apresentada.

Termos em que, pede e espera deferimento.

Goiânia, 07 de maio de 2026.

REDE GO+E-COMMERCE
IEL GOIÁS – UOE

RECURSO 02

VENDA CERTA - QUIPU

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL — ABDI

Programa Digital.BR / E-Commerce.BR — Edital N° 001/2024 — Processo CO-CT/003237/2024

RECURSO FUNDAMENTADO

Seleção para Implementação em Escala

I. Identificação

Projeto: Rede Venda Certa - Quipu

UOE: Cubos Desenvolvimento de Software Ltda

Responsável:

Rede: SEBRAE-BA, Fecomércio-BA, Cubos Desenvolvimento de Software

UF-Piloto: Bahia (BA)

Data de elaboração: 1 de Maio de 2026

II. Base Legal e Admissibilidade

Este recurso é interposto com fundamento no item 17.7 do Edital: “Da divulgação dos resultados das Etapas II, IV e VI caberá recurso fundamentado, nos prazos estabelecidos no cronograma.” O item 17.8 autoriza a Banca a reconsiderar ou manter sua decisão, com justificativas. O recurso é estritamente fundamentado em evidências documentais constantes da proposta oficial e das planilhas de indicadores do Piloto. Não introduz informações novas: contesta a interpretação dos dados já apresentados à banca.

III. Quadro das Pontuações Recebidas e Revisões Solicitadas

A tabela abaixo apresenta, por avaliador e por critério, as notas recebidas e as revisões pleiteadas. A Rede reconhece a qualidade da avaliação do Avaliador 1, que foi a mais detalhada e cuja pontuação geral é contestada apenas no Critério 1. As notas “—” significam que não contestamos aquela pontuação. Os valores em células verde indicam a revisão solicitada; as células em amarelo, os valores contestados.

Critério	Peso	Av.1 atual	Av.1 pedido	Av.2 atual	Av.2 pedido	Av.3 atual	Av.3 pedido
1 — Alcance das Metas	4	1,50	2,00*	1,50	2,00*	3,00	—
2 — Escalabilidade da Solução	5	—	—	2,20	2,60	2,30	2,60
3 — Sustentabilidade Econômica	4	3,00	—	2,00	2,50	2,00	2,50
4 — Impacto Esperado	4	—	—	2,00	2,40	1,90	2,40
5 — Inovação Contínua	3	3,00	—	3,00	—	2,00	2,70
6 — Interação Estadual	3	3,00	—	2,00	2,70	2,00	2,70
Pontuação resultante (se deferido)	—	60,30	→ 62,30	48,00	→ 57,70	51,10	→ 60,80

* No Critério 1, a nota 3,00 do Avaliador 3 não é contestada. A revisão de 1,50 para 2,00 é solicitada especificamente aos Avaliadores 1 e 2, que classificaram o resultado como equivalente ao descritor mínimo de alcance parcial, subvalorizando dois indicadores e um conjunto de indicadores qualitativos robustos.

IV. Contestação por Critério

Critério 1: Alcance das Metas (Peso 4)

Notas recebidas: Av.1 = 1,50 / Av.2 = 1,50 / Av.3 = 3,00 | **Revisão solicitada: Av.1 e Av.2 → 2,00**

O edital define três descritores: 0 (ausência de evidências); 1,5 (metas parcialmente atingidas); e 3 (metas integralmente atingidas e/ou ultrapassadas). A Rede não pleiteia 3,00 já que a Maturidade Digital efetivamente não atingiu a meta de +20% (resultado: +8,84%). Esta limitação é reconhecida e explicada na própria proposta. O argumento é que a pontuação 1,50 subestima o grau real de alcance, e que uma nota intermediária de 2,00 é mais aderente ao conjunto de evidências.

- **Dois dos três indicadores obrigatórios foram ultrapassados com folga:**

Produtividade: +5,1% (ou +7,6% pelo método alternativo) contra meta de +5% atingida. Vendas Online: +27,2% de média contra a meta de +15%, superada em 81%. O descritor 1,50 (“parcialmente atingidas”) aplica-se igualmente a quem atingiu 1 de 3 metas e a quem atingiu 2 de 3 com superávit expressivo, uma colaptação analítica que não reflete a graduação implícita nos descritores.

- **Maturidade: resultado positivo, base estruturalmente limitada:**

O +8,84% reflete a média entre 29 empresas com dados válidos em T0 e T1. A justificativa dos Avaliadores 1 e 2 menciona a possibilidade de “reaplicação automática do formulário” sem atualização, hipótese especulativa que a proposta responde com explicação detalhada: as exclusões são metodológicas (18 empresas sem T1 preenchido; 13 empresas recentes sem janela temporal para coleta). Estas são as exclusões previstas no próprio item 8.14 do Edital, que exige dados calculados individualmente por empresa. A base de 29 empresas é a base metodologicamente correta, não uma subamostragem conveniente.

- **O critério inclui explicitamente indicadores qualitativos adicionais:**

O item 13.2 do Edital descreve: “Será avaliado o alcance das metas obrigatórias [...] e outras que indiquem o sucesso da iniciativa (número de empresas beneficiadas, redução de custos, satisfação dos usuários/testadores da solução etc.)” Esses indicadores adicionais não foram ponderados na justificativa das notas 1,50: 7.537 leads registrados; 199.758 mensagens documentadas; taxa de resposta de 82,3% (acima do benchmark de mercado de 65–75% segundo Meta Business, 2024); evolução da nota média de reuniões de 5,92 para 9,17 em 22 dias; 84% das empresas ativas configurando objeções e concorrentes pela primeira vez.

- **Contextualização setorial pela literatura SEBRAE:**

Pesquisas do SEBRAE sobre digitalização de MPEs documentam consistentemente que a adoção plena de ferramentas digitais por microempresas requer ciclos de 18 a 24 meses e suporte intensivo, especialmente na região Nordeste, onde a maturidade digital basal é significativamente inferior à média nacional (SEBRAE, Digitalização das MPEs Brasileiras, 2022). Um crescimento de +8,84% em 6 meses, a partir de uma base baixa, é resultado positivo dentro do horizonte real do programa, não deve ser interpretado como fracasso, mas como progresso estruturalmente consistente com o perfil do público-alvo.

Limitação reconhecida: A meta de +20% em Maturidade genuinamente não foi atingida. Este recurso não pretende reescrever esse resultado. A solicitação de 2,00 (e não 3,00) reflete essa honestidade: dois indicadores foram ultrapassados com folga, um não foi e o conjunto probatório não sustenta uma nota equivalente ao mínimo descritivo do alcance parcial.

Pontuação solicitada: Av.1 = 2,00 | Av.2 = 2,00 | Av.3 = 3,00 (não contestado).

Critério 2: Escalabilidade da Solução (Peso 5)

Notas recebidas: Av.1 = 2,70 / Av.2 = 2,20 / Av.3 = 2,30 | **Revisão solicitada: Av.2 e Av.3 → 2,60**
| Av.1 não contestado

Todos os avaliadores situaram este critério na faixa superior (1,6–3), indicando reconhecimento do potencial de escala. A Rede não pleiteia 3,00, a crítica sobre a dependência de Customer Success (85% das empresas sem adesão plena precisaram de intervenção proativa, conforme justificativa do Av.1) é legítima e foi incorporada ao plano de escala. O argumento é que 2,20 e 2,30 subvalorizam elementos estruturais de escalabilidade já presentes e operacionais, diante do fato de que agora existe um time de CS composto por uma liderança, 1 coordenação e 2 executivos – diferente da fase piloto onde não havia a atual estruturação e composição do núcleo.

- **Eliminação do gargalo de mensuração para a escala:**

A migração de indicadores autodeclarados para coleta automática via SaaS reduz o custo operacional por empresa progressivamente. Isso endereça diretamente a preocupação do Av.3 de que “os modelos de IA deverão ser submetidos a escala maior para assegurar adequação à implantação em massa”, a escala é exatamente o que viabilizará essa validação, e a infraestrutura para realizá-la já existe.

- **Redução documentada do tempo de onboarding:**

A proposta documenta a redução do tempo de configuração inicial de 45 para menos de 15 minutos por meio dos pacotes setoriais pré-configurados — resposta direta ao ponto de abandono mais crítico identificado no Piloto. Isso é melhoria estrutural mensurável, não intenção.

- **Infraestrutura pré-existente em todos os estados-alvo:**

A expansão para MS, PE, RN e AM utiliza capilaridade já estabelecida do SEBRAE e do Sistema Comércio/Fecomércio, com acordos operacionais firmados. Isso é o que o descritor de alto potencial define: “capacidade de fácil replicação para um número maior de empresas, segmentos e/ou outras regiões”.

- **CS intensivo como norma setorial documentada, não falha desta solução:**

O SEBRAE documenta que MPEs em estágios iniciais de digitalização requerem acompanhamento próximo e contínuo, especialmente nas fases de ativação e consolidação de hábitos digitais (SEBRAE, Transformação Digital das MPEs: desafios de adesão, 2023). A intensidade de CS do Piloto não é gargalo proposto à solução — é característica do público-alvo. O plano de escala prevê modelo proativo e automatizado, reduzindo essa dependência.

Limitação reconhecida: O modelo de CS ainda é relevante para as primeiras semanas após onboarding. A Rede não argumenta que a escala é trivial, mas que os elementos estruturais de mitigação já estão implementados e demonstrados, o que suporta nota acima de 2,20–2,30.

Pontuação solicitada: Av.1 = 2,70 (não contestado) | Av.2 = 2,60 | Av.3 = 2,60.

Critério 3: Sustentabilidade Econômica e Operacional (Peso 4)

Notas recebidas: Av.1 = 3,00 / Av.2 = 2,00 / Av.3 = 2,00 | **Revisão solicitada: Av.2 e Av.3 → 2,50**
| Av.1 não contestado

O descritor 2 define: “modelo de negócios viável, mas com lacunas; há planos para sustentabilidade, mas podem depender de fatores externos.” O descritor 3 define: “modelo robusto e bem definido; alto potencial de sustentabilidade a longo prazo.” A Rede não contesta a nota 3,00 do Av.1. Contesta 2,00 para Av.2 e Av.3, solicitando 2,50, por entender que o modelo não é apenas viável com lacunas, mas que a única variável não mensurada empiricamente (retenção após período de gratuidade) não invalida a solidez estrutural dos demais fundamentos. A implementação de um time CS estruturado e dedicado, bem como entendimento e aprendizado dos processos vividos na fase de piloto, confirmam acompanhamento mais detalhado, próximo e garantido para reforço de adesão, escalabilidade individual e manutenção do uso acompanhado.

- **Estrutura de custos empírica, não estimada:**

Os R\$96,20/usuário/mês (R\$75 IA + R\$12 WhatsApp + R\$1,80 banco de dados + R\$7,40 custos gerais) foram medidos durante a operação real no Piloto, não projetados. A margem de 30% sobre o custo unitário é conservadora. Isso é elemento de robustez, não de dependência de fatores externos.

- **O modelo não depende do prêmio para operar:**

Durante o Piloto, as empresas não pagaram e a plataforma operou de forma ininterrupta. O prêmio financia implementação (item 13.19.4 do Edital), não a operação continuada. A margem de 30% por usuário já cobre custos operacionais antes de qualquer evento âncora.

- **Assumption de 70% de custo sobre receita referenciado em literatura SEBRAE:**

A proposta cita explicitamente: “De acordo com referências do SEBRAE, a margem líquida média varia entre 5% e 15% no comércio e entre 15% e 25% em serviços, implicando custos operacionais entre 75% e 95% da receita bruta.” Essa base metodológica é defensavelmente conservadora.

Limitação reconhecida: A taxa de retenção de 40% é projetada e não testada, durante o Piloto as empresas não pagaram. Esta é a única variável com incerteza real. É por isso que a Rede solicita 2,50 (não 3,00): o modelo é substancialmente mais robusto que o descritor 2, mas a lacuna empírica sobre conversão paga justifica não pleitear nota máxima.

Pontuação solicitada: Av.1 = 3,00 (não contestado) | Av.2 = 2,50 | Av.3 = 2,50.

Critério 4: Impacto Esperado (Peso 4)

Notas recebidas: Av.1 = 2,70 / Av.2 = 2,00 / Av.3 = 1,90 | **Revisão solicitada: Av.2 e Av.3 → 2,40**
Av.1 não contestado

O descritor de 1,6–3 exige: “Alto impacto; a solução tem potencial de beneficiar mais de 120 empresas com impacto estrutural e transformador para o comércio eletrônico.” Todas as três avaliações situam o projeto nessa faixa (nenhum marcou 1,5 ou 0). A Rede contesta as pontuações mais baixas dentro da faixa superior, argumentando que o grau de impacto estrutural documentado é superior ao deles reconhecido.

- **130 empresas propostas para a fase de Escala, acima do limiar de 120:**

O descritor quantitativo é objetivo e cumprido. Além da quantidade, o impacto qualitativo é mensurável: o Observatório do Comércio Eletrônico Nacional — citado no próprio item 1.2 do Edital — mostra que Norte, Centro-Oeste e Nordeste somam pouco mais de 10% do e-commerce nacional apesar de concentrarem 46% da população. Cada ponto percentual de crescimento de Vendas Online nessas regiões tem impacto redistributivo significativo.

- **Impacto estrutural documentado:**

7.537 leads registrados, 199.758 mensagens documentadas, 494 reuniões avaliadas por IA e 244 eventos de objeção em 27 setores constituem um mapa de inteligência comercial que nenhum programa equivalente no estado da Bahia havia gerado antes. Isso é impacto estrutural — não apenas operacional.

- **Democratização de CRM/BI para microempresas sem histórico de acesso:**

Pesquisas do SEBRAE indicam que menos de 10% das microempresas brasileiras utilizam algum sistema de gestão de relacionamento com clientes (SEBRAE, Perfil das MPEs, 2023). O Quipu

oferece essa camada a empresas que operavam exclusivamente por WhatsApp pessoal. Essa transformação operacional é o que o Edital denomina “impacto estrutural e transformador”.

Limitação reconhecida: A meta de Maturidade Digital não foi atingida e apenas 40% das empresas individualmente superaram a meta de Vendas Online. São limitações reais. É por isso que a Rede não pleiteia 3,00 neste critério: os pedidos de 2,40 e 2,20 refletem o balanço entre impacto documentado e metas parcialmente não atingidas.

Pontuação solicitada: Av.1 = 2,70 (não contestado) | Av.2 = 2,40 | Av.3 = 2,20.

Critério 5: Capacidade de Inovação Contínua (Peso 3)

Notas recebidas: Av.1 = 3,00 / Av.2 = 3,00 / Av.3 = 2,00 | **Revisão solicitada: Av.3 → 2,70 | Av.1 e Av.2 não contestados**

Este é o critério com maior incongruência interna: a própria justificativa escrita do Avaliador 3 descreve um modelo consistente com o descritor de alta capacidade (2,1–3), mas a nota atribuída (2,00) situa-se no descritor de capacidade moderada (1,1–2). A Rede contesta exclusivamente a nota do Avaliador 3, solicitando revisão para 2,70 — não 3,00, reconhecendo que a validação em maior escala é pertinente.

- **Incoerência entre justificativa e nota do Avaliador 3:**

O parecer do Avaliador 3 afirma textualmente: “O modelo de inovação parece ser consistente em seus mecanismos e possui estrutura de feedback e de avaliação.” O descritor do Edital para a faixa 2,1–3 diz: “a solução é flexível, adaptável e tem estratégias para incorporar inovações e melhorias contínuas.” A descrição textual do Avaliador 3 é compatível com a faixa superior, não com a nota 2,00.

- **Inovação contínua demonstrada operacionalmente, não projetada:**

A evolução da nota média dos vendedores de 5,92 para 9,17 em 22 dias de uso ativo é resultado mensurável do ciclo de aprendizado automático da plataforma. A calibração setorial das simulações já foi incorporada ao plano de expansão com base nos dados reais do Piloto. Isso não é capacidade de inovação futura — é iteração em curso.

- **Arquitetura de retroalimentação própria:**

Cada interação registrada no Quipu alimenta os modelos de IA, tornando o sistema progressivamente mais preciso sem requerer atualização manual de conteúdo. Esta arquitetura é estruturalmente diferente de ferramentas de capacitação estáticas.

Limitação reconhecida: O Avaliador 3 levanta a questão de que os modelos de IA precisarão ser validados em escala maior. Concordamos, e por isso solicitamos 2,70 em vez de 3,00. A arquitetura de inovação é demonstradamente superior ao descritor “moderado”, mas a validação em massa é um passo ainda não concluído.

Pontuação solicitada: Av.1 = 3,00 (não contestado) | Av.2 = 3,00 (não contestado) | Av.3 = 2,70.

Critério 6: Interação Estadual (Peso 3)

Notas recebidas: Av.1 = 3,00 / Av.2 = 2,00 / Av.3 = 2,00 | **Revisão solicitada: Av.2 e Av.3 → 2,70 | Av.1 não contestado**

O descritor 2 estabelece: “a proposta beneficia algumas empresas de diferentes UFs, promovendo compartilhamento de tecnologias, conhecimento e boas práticas.” O descritor 3 estabelece: “a proposta beneficia e integra amplamente empresas de diferentes UFs por meio de ações colaborativas, com impacto no fortalecimento de mercados locais ou interestaduais.” A Rede contesta a nota 2,00 dos Avaliadores 2 e 3, solicitando 2,70, por entender que o plano é substancialmente mais amplo que o descritor 2 sem atingir plenamente o descritor 3 — razão pela qual não pleiteia 3,00.

- **Cinco estados em três regiões distintas do Edital:**

BA (Nordeste), MS (Centro-Oeste), PE (Nordeste), RN (Nordeste) e AM (Norte). A cobertura simultânea das três regiões-alvo do Edital (Norte, Nordeste e Centro-Oeste, conforme item 1.1) em uma única proposta extrapola claramente o conceito de “beneficiar algumas empresas de diferentes UFs” que descreve a nota 2.

- **Acordos operacionais formalizados, não intenções:**

Os SEBRAEs estaduais, o Sebraetec e a Rede de Inovação do Sistema Comércio/SENAC já têm compromissos firmados para cada estado. Isso é o que diferencia o plano de “capacidade de replicação” de “intenção de parcerias futuras”.

- **Benchmarking interestadual estrutural como ação colaborativa concreta:**

A padronização dos indicadores (Maturidade ABDI, Produtividade CVM 557/08, Vendas Online) para todas as empresas em todos os estados cria uma base de comparação nacional que não existia antes. Empresas de Manaus e Natal serão medidas com as mesmas fórmulas que empresas de Campo Grande e Recife — viabilizando análises de política pública interestadual sobre digitalização comercial.

Limitação reconhecida: As ações colaborativas entre estados ainda não foram executadas — são estruturais e planejadas. Por isso não pleiteamos 3,00. A pontuação 2,70 reflete: acordos já firmados + arquitetura de benchmarking interestadual já operacional + cobertura das 3 regiões-alvo, sem ainda a consolidação da execução conjunta.

Pontuação solicitada: Av.1 = 3,00 (não contestado) | Av.2 = 2,70 | Av.3 = 2,70.

V. Conclusão e Pedido

Reconhece-se as limitações documentadas no Piloto: a meta de Maturidade Digital não foi integralmente atingida; a retenção pós-gratuidade é projetada, não medida; e a intensidade de Customer Success é real e exigirá mitigação na escala. Estas não são omissões do recurso — são limitações reconhecidas e endereçadas no próprio plano de escala.

O recurso contesta pontuações específicas, de avaliadores específicos, com fundamentação específica. Não pleiteia pontuação máxima em nenhum critério onde uma limitação substantiva. As revisões solicitadas têm por objetivo que os descritores do item 13.2 do Edital sejam aplicados de forma consistente entre os avaliadores e alinhada à totalidade das evidências constantes da proposta oficial.

Com base no exposto, requer-se que a Banca de Avaliação:

1. Reveja as pontuações constantes do Quadro da Seção III, confrontando-as com os descritores do item 13.2 do Edital e com as evidências documentais da proposta;
2. Aplique as pontuações revistas por critério e por avaliador conforme indicado na tabela, observando que a Rede não contesta notas já adequadas aos descritores;
3. Comunique a decisão fundamentada nos prazos do cronograma (item 16 do Edital), com a devida justificativa para cada critério mantido ou revisado.

Referências Citadas

ABDI — Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. Diagnóstico de Maturidade Digital da ABDI, 2023. Disponível em: <https://www.abdi.com.br/jornadadigital>

Meta Business. WhatsApp Business: benchmarks de taxa de resposta para MPes brasileiras, 2024.

Observatório do Comércio Eletrônico Nacional. Distribuição regional do e-commerce brasileiro, 2022. Disponível em: <https://shorturl.at/EI2Ww> (citado no item 1.2 do Edital)

SEBRAE. Digitalização das MPes Brasileiras: desafios e oportunidades. Brasília: SEBRAE, 2022.

SEBRAE. Perfil das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Brasília: SEBRAE/Observatório Sebrae, 2023.

SEBRAE. Transformação Digital das MPes: desafios de adesão e suporte necessário. Brasília: SEBRAE, 2023.

SEBRAE/FGV. Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios, 2022. São Paulo: SEBRAE, 2023.

Atenção operacional: verificar junto à plataforma Prosas (<https://prosas.com.br/editais>) o procedimento oficial e o prazo corrente de envio de recursos para a Etapa VI, conforme item 13.12 do Edital. O cronograma original previa interposição de recursos em 23–27/03/26, podendo ter sido ajustado (item 16.1 do Edital).

RECURSO 03

LICITAI



RECURSO ADMINISTRATIVO – PEDIDO DE REVISÃO DE PONTUAÇÃO PROJETO LICITAI

À Comissão Especial de Licitação e à Banca de Avaliação do Edital de Concurso nº 001/2024 – E-COMMERCE.BR,

A proponente do projeto LicitAI vem, respeitosamente, apresentar RECURSO ADMINISTRATIVO em face do resultado preliminar da Etapa VI, com fundamento no item 17.8 do Comunicado XXV, requerendo a revisão da pontuação atribuída à proposta, diante de inconsistências entre as justificativas avaliativas e as evidências efetivamente constantes do plano de escala e dos documentos anexos.

O resultado preliminar atribuiu ao LicitAI 152,2 pontos, ao passo que a proposta selecionada na Categoria I obteve 159,4 pontos. A diferença de 7,2 pontos demonstra que a revisão de critérios pontuais, sobretudo daqueles em que houve subvalorização das evidências apresentadas, possui potencial concreto de alterar a classificação final. O presente recurso não pretende rediscutir discricionariedade técnica legítima, mas sim requerer a correção de avaliações que não guardam proporcionalidade com o conteúdo documental da submissão.

O eixo central do pedido recursal recai sobre o critério “Alcance das metas”, especialmente em razão da nota 0,00 atribuída pelo Avaliador 2. Essa pontuação não se mostra compatível com o próprio plano apresentado pela proponente. O documento registra, de forma expressa, superação das metas obrigatórias do piloto em indicadores centrais: a maturidade digital evoluiu de 43,25 para 73,46 pontos, representando incremento de 69,86%, acima da meta de 30%; a produtividade evoluiu de 28,85 para 40,33 pontos, correspondendo a incremento de 39,77%, acima da meta de 25%; e o indicador de vendas apresentou resultado superior à meta projetada, com mediana evoluindo de R\$ 20.250,00 para R\$ 30.000,00. Além disso, o valor total contratado pelas empresas beneficiárias alcançou R\$ 13.888.532,78, superando a meta de R\$ 12.000.000,00 no período piloto. Diante desses dados, não há base técnica razoável para concluir pela inexistência de alcance de metas.

Também não se sustenta a afirmação de que inexistiriam evidências de transformação digital mensurável, uma vez que a própria submissão apresenta dados objetivos, consistentes e metodologicamente válidos.

Inicialmente, destaca-se que 430 empresas passaram a utilizar a plataforma, sendo que 217 geraram base íntegra para análise — quantitativo expressamente reconhecido no plano como estatisticamente consistente para fins de benchmarking e avaliação. Ademais, foi observada alta retenção das respostas entre T0 e T1, o que comprova não apenas adesão inicial, mas continuidade no uso e confiabilidade metodológica da amostra analisada.



No campo operacional, os resultados são inequívocos. Houve redução significativa no tempo de processamento de editais, passando de 12 horas semanais para aproximadamente 1,5 hora semanal. Paralelamente, os módulos centrais da solução apresentaram elevados índices de adoção: 97% para Filtros Inteligentes, 91% para Dashboard, 89% para Go/NoGo e 84% para Validação Documental. Esses indicadores não representam uso superficial da ferramenta, mas sim a incorporação efetiva de rotinas digitais estruturantes no cotidiano das empresas, caracterizando mudança concreta de processo.

Além disso, a transformação digital observada não ocorreu de forma passiva, mas foi resultado de um conjunto estruturado de ações de ativação, suporte e capacitação. O projeto promoveu iniciativas contínuas de sensibilização e treinamento, incluindo apresentações da solução, eventos, demonstrações práticas, webinars e acompanhamento remoto. Foram realizadas, ainda, interações diretas com os usuários por telefone e videoconferência, com o objetivo de ampliar a adesão, reduzir barreiras de uso e garantir a correta aplicação da ferramenta. Soma-se a isso o suporte técnico continuado e a capacitação operacional das empresas, com apoio da rede de parceiros, evidenciando um processo ativo e consistente de transformação digital.

Esse processo foi reforçado por ações presenciais e remotas de sensibilização, demonstração, treinamento e suporte, além de relatos concretos de empresários que passaram a identificar oportunidades com maior precisão, reduzir retrabalho documental e ampliar sua competitividade no mercado de compras públicas.

Como evidência prática desses resultados, destaca-se o caso da empresa Therafy, que, a partir da utilização da plataforma, passou a acessar oportunidades estratégicas anteriormente não identificadas, incluindo processos de Contratação Pública para Soluções Inovadoras (CPSI), ampliando significativamente seu campo de atuação.

Depoimento disponível em:

https://www.instagram.com/reel/DWSP3E3CK_8/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWFIZA==

Outro exemplo relevante é o da empresa Brasil Med, que relatou que a utilização da plataforma possibilitou “nivelar o jogo” dentro das licitações, permitindo competir em condições mais equilibradas com empresas de grande porte, o que evidencia impacto direto na competitividade e inclusão de pequenos e médios negócios no mercado público.

Depoimento disponível em:

https://drive.google.com/file/d/1QEgXk0tPHqhFNGCEtLfO_tw28gAfb2WG/view?usp=sharing

Importante ressaltar que esses casos não são isolados, mas representam uma amostra qualitativa dos diversos impactos gerados pela solução junto às empresas atendidas.

Dessa forma, o conjunto probatório demonstra, de maneira inequívoca, não apenas a utilização da ferramenta, mas uma transformação mensurável dos processos internos das empresas, com ganhos operacionais expressivos, melhoria na tomada de decisão e fortalecimento da atuação no ambiente de compras públicas digitais, inclusive com reflexos econômicos concretos.

À vista de todos esses elementos, quantitativos e qualitativos, não há base técnica razoável para sustentar a afirmação de ausência de transformação digital mensurável, razão pela qual se requer a devida reavaliação deste critério, com a atribuição de pontuação compatível com as evidências apresentadas.

A crítica referente ao fato de apenas parte da base ter fornecido dados completos também não autoriza, técnica ou logicamente, a anulação integral da nota de metas. O próprio plano explica, de maneira metodológica e transparente, que a principal limitação do piloto esteve na completude dos dados, especialmente em razão de formulário extenso, receio de compartilhamento de dados financeiros sensíveis, limitações de usabilidade e heterogeneidade de letramento digital. Em vez de ocultar tais fragilidades, a proposta as identificou, diagnosticou e converteu em estratégia de aprimoramento para a etapa de escala, com simplificação de coleta, reforço de confidencialidade e maior automação. Assim, eventual limitação de completude poderia, no máximo, justificar a modulação da nota, mas não sua redução a zero.

Na mesma linha, é indispensável distinguir a não mensuração integral de determinados indicadores de descumprimento de metas. Os indicadores de Taxa de Habilitação e Taxa de Vitória não foram mensurados no piloto porque dependem de dados padronizados sobre submissões, status de habilitação, recursos, adjudicação, homologação e resultados por item ou lote, com integração de múltiplas plataformas e janelas temporais distintas. O documento esclarece que, em razão dessas limitações operacionais e metodológicas típicas de um ambiente piloto, optou-se por concentrar o monitoramento em métricas de produtividade e operação, mais imediatas, rastreáveis e diretamente atribuíveis ao uso da solução no curto prazo. Logo, a ausência de mensuração desses indicadores de fundo de funil não equivale à ausência de resultado, nem afasta o atingimento comprovado das metas que efetivamente foram medidas.

A desproporção da nota 0,00 atribuída pelo Avaliador 2 torna-se ainda mais evidente quando comparada aos demais pareceres. Um dos avaliadores registrou expressamente que as metas obrigatórias foram todas superadas, embora tenha ponderado a discrepância entre o número de empresas previstas e a base completa de acompanhamento. Outro parecer reconheceu que a proposta possui bons fundamentos, resultados razoáveis nos indicadores das metas-piloto e destaque pelo número de empresas impactadas, atribuindo nota 3,0 ao mesmo critério. Essa disparidade demonstra que a nota zero foi fora da curva em relação ao conjunto das avaliações e reforça a necessidade de reexame, especialmente porque suprime integralmente o mérito documentalmente comprovado.

No que se refere à escalabilidade, não se sustenta qualquer interpretação de que a solução apresentada possua caráter meramente teórico. Ao contrário, o próprio parecer mais crítico reconhece que a infraestrutura SaaS cloud-native adotada possui características técnicas genuínas de escalabilidade.

Conforme detalhado na submissão, a arquitetura da solução é baseada em microserviços desacoplados, com utilização de APIs abertas, versionamento contínuo de modelos de inteligência artificial e capacidade comprovada de expansão de 400 para 10.000 usuários sem necessidade de reconstrução da infraestrutura. Trata-se, portanto, de uma base tecnológica moderna, aderente às melhores práticas de mercado, projetada desde sua concepção para crescimento exponencial.

Adicionalmente, a escalabilidade não se limita ao plano arquitetural. O piloto já demonstrou operação em ambiente real, com mais de 18.200 editais processados e índice de assertividade de 73%, alimentando um ciclo contínuo de retreinamento mensal dos algoritmos. Esses dados evidenciam não apenas capacidade de processamento, mas também maturidade operacional e evolução contínua da solução com base em dados reais.

No que diz respeito à expansão de mercado, é importante destacar que, embora o piloto tenha tido concentração inicial em Campo Grande, estratégia natural para validação controlada, já há evidências concretas de alcance além da região de origem. Empresas de outros estados têm acessado e demonstrado interesse na solução por meio de estratégias de aquisição digital, especialmente tráfego pago, conforme comprovações anexadas no sistema. Esse movimento espontâneo de demanda externa reforça a atratividade nacional da solução e valida seu potencial de replicabilidade em diferentes contextos regionais.

Quanto à ressalva apresentada pelos avaliadores acerca da necessidade de manutenção do ritmo de onboarding e da interiorização da base, cumpre esclarecer



que esse ponto foi não apenas reconhecido, mas tecnicamente endereçado no plano. A proposta prevê uma estratégia estruturada de expansão baseada em:

- Ativação híbrida (digital e presencial), ampliando capilaridade
- Desenvolvimento de materiais simplificados para yckopar a curva de adoção
- Suporte técnico contínuo e acompanhamento próximo dos usuários
- Fortalecimento da presença territorial para alcance de regiões fora dos grandes centros

Essa abordagem demonstra aprendizado direto a partir do piloto e evidencia capacidade de adaptação estratégica. Ou seja, não se trata de uma limitação não prevista, mas de um gargalo identificado, mensurado e acompanhado de soluções práticas para sua superação.

Importante ressaltar que a combinação entre infraestrutura tecnológica escalável, validação operacional em ambiente real, demanda já existente fora da região inicial e planejamento estruturado de expansão configura um cenário consistente de crescimento sustentável.

Dessa forma, a proposta não apenas apresenta escalabilidade técnica, mas demonstra, de maneira concreta, viabilidade de expansão operacional e mercadológica, sustentada por dados reais, arquitetura adequada e estratégia clara de crescimento.

À vista desses elementos, a avaliação que eventualmente minimize a capacidade de escala do projeto não reflete integralmente o conteúdo apresentado, razão pela qual se requer a devida reavaliação deste critério, com atribuição de pontuação compatível com o nível de maturidade tecnológica e potencial de expansão demonstrados.

Quanto à sustentabilidade econômica e operacional, o próprio parecer crítico reconhece que o modelo do LicitAI é o mais desenvolvido financeiramente entre os projetos avaliados, com ticket estimado de R\$ 92 por mês, LTV projetado de R\$ 1.380, relação LTV/CAC de 5:1 e CAC de R\$ 300 no piloto, com meta de R\$ 280 na escala. Também foi expressamente reconhecido que a receita recorrente é estrutural, sem dependência de subsídios contínuos, e que o valor gerado pelas beneficiárias é mensurável, totalizando R\$ 13,8 milhões em contratos conquistados no piloto. Trata-se, portanto, de solução com lógica econômica robusta, modelo SaaS B2B consistente e clara justificativa de permanência operacional.

No critério de impacto esperado, o recurso requer especial atenção à leitura restritiva segundo a qual o projeto não promoveria inserção no comércio eletrônico por atuar em licitações públicas. Com a devida vênua, essa interpretação não se sustenta tecnicamente. O LicitAI está inserido em uma vertical específica e altamente



relevante do comércio eletrônico: o mercado digital de compras públicas. O próprio ecossistema oficial brasileiro confirma essa natureza. O Portal Nacional de Contratações Públicas – PNCP é, nos termos do art. 174 da Lei nº 14.133/2021, o sítio eletrônico oficial destinado à divulgação centralizada e obrigatória dos atos de contratação pública. Já o Compras.gov.br se apresenta como uma plataforma que une fornecedores interessados em aumentar seu faturamento à Administração Pública. Em tal ambiente, a jornada de busca, análise, decisão, proposta, habilitação e contratação ocorre de forma eletrônica, configurando inequívoca transação comercial digital na vertical B2G.

Os dados oficiais mais recentes reforçam a relevância econômica desse mercado. Segundo notícia oficial do Ministério da Gestão, com base em dados do PNCP, ao longo de 2025 foram realizadas mais de 1 milhão de compras públicas, totalizando R\$ 1 trilhão em valores homologados. Desse universo, 481,7 mil compras foram realizadas com micro e pequenas empresas, movimentando R\$ 272,6 bilhões, além de 62,22 mil compras com microempreendedores individuais, que somaram R\$ 12,08 bilhões. No âmbito do Compras.gov.br, o Governo Federal informou que, no primeiro trimestre de 2026, já havia R\$ 109 bilhões em compras homologadas e 52 mil processos, dos quais R\$ 23 bilhões envolveram micro e pequenas empresas. Tais números demonstram que o LicitAI atua sobre mercado digital real, robusto, recorrente e economicamente expressivo, e não sobre um nicho periférico.

Sob essa ótica, o LicitAI não se afasta do objetivo do edital; ao contrário, amplia o conceito de comércio eletrônico para uma vertical institucional de alto impacto econômico. A solução conecta pequenos fornecedores ao maior comprador do país, reduz barreiras de entrada, organiza dados, automatiza a leitura e triagem de editais, apoia a decisão Go/NoGo, valida documentação e orienta a atuação empresarial em ambiente digital regulado. O efeito prático é geração de faturamento, produtividade, inclusão competitiva e maturidade digital. Portanto, ainda que o ambiente de transação seja B2G, e não B2C, a natureza de comércio eletrônico permanece presente de forma inequívoca.

Esse ponto é especialmente relevante porque o próprio projeto já demonstrou impacto econômico concreto. O piloto gerou R\$ 13.888.532,78 em contratos conquistados, superando a referência de R\$ 12 milhões mesmo com mensuração parcial da base. A submissão também evidencia que 91,82% dos usuários são microempresas, reforçando o alcance direto junto ao público-alvo mais vulnerável em termos de acesso a mercados estruturados.

Dessa forma, além de ganhos de eficiência, o LicitAI promove a democratização do acesso às compras públicas, ampliando oportunidades reais de faturamento,



inclusão produtiva e inserção competitiva de pequenos negócios, inclusive aqueles com baixa estrutura operacional, em um mercado digital de alto valor.

No que se refere à capacidade de inovação contínua, a própria banca reconheceu que o ecossistema do LicitAI é o mais robusto entre os projetos. Foram destacados, nos pareceres, a combinação de IA e NLP proprietárias, o retreinamento mensal com dados reais de uso, a base de 18.200+ editais processados, o roadmap público com compromisso de novas funcionalidades, a parceria com UFMS e IFMS e a arquitetura cloud-native com testes A/B. Esse reconhecimento expresso de elevada maturidade inovadora reforça que a proposta possui diferenciais objetivos, sustentáveis e alinhados ao propósito de transformação digital empresarial.

Quanto à interação estadual, embora a banca tenha apontado que a governança territorial ainda demanda maior densidade, o plano já prevê expansão para quatro unidades da Federação do Centro-Oeste, com rede de parceiros acadêmicos e institucionais, atuação centralizada via plataforma SaaS e potencial natural de interação interestadual, uma vez que empresas de um estado podem disputar e vencer certames em outros estados por meio da mesma infraestrutura digital. Há, portanto, base concreta para reconhecer mérito no critério, ainda que se admita a necessidade de aperfeiçoamento incremental na formalização de canais e acordos.

Em síntese, as justificativas avaliativas merecem ser revisitadas em quatro pontos principais. Primeiro, porque houve superação documentalmente comprovada das metas centrais do piloto, o que torna a nota zero em “Alcance das metas” materialmente inconsistente. Segundo, porque a limitação de completude de dados e a não mensuração de alguns indicadores foram expressamente justificadas no plano e não autorizam a eliminação integral do mérito comprovado. Terceiro, porque a solução demonstrou robustez técnica, financeira e inovadora inclusive nos pareceres mais restritivos. Quarto, porque o enquadramento do LicitAI como solução inserida no comércio eletrônico é plenamente defensável, na medida em que atua em mercado digital B2G de alta relevância econômica, previsibilidade e escala.

Diante de todo o exposto, requer-se o conhecimento e provimento do presente recurso para que seja revista a pontuação atribuída ao projeto LicitAI, com reavaliação técnica dos critérios em que houve subvalorização das evidências apresentadas, especialmente o critério “Alcance das metas”, na avaliação que lhe atribuiu nota 0,00, bem como o critério “Impacto esperado”, à luz do correto enquadramento do projeto no ecossistema de comércio eletrônico B2G e da comprovação de impacto econômico já obtido. Ao final, requer-se a retificação da nota final da proposta e a consequente atualização da classificação da Categoria I.

Fontes:

BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Institui a Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 1 abr. 2021. Disponível




em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm. Acesso em: 29 abr. 2026.

BRASIL. Governo Federal. Compras.gov.br – Área do Fornecedor. Plataforma de compras públicas do Governo Federal. Disponível em: <https://www.gov.br/compras/pt-br/aceso-a-informacao/fornecedor>. Acesso em: 29 abr. 2026.

BRASIL. Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos. Notícias sobre o mercado de compras públicas em 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/gestao/pt-br/assuntos/noticias>. Acesso em: 29 abr. 2026.

**Termos em que,
Pede deferimento.**

 Documento assinado digitalmente
[Redacted Signature]
Data: 30/04/2026 15:02:16-0300
Verifique em <https://validar.it.gov.br>

RECURSO 04

SOCIALSYNC

À COMISSÃO ESPECIAL DE LICITAÇÃO / BANCA EXAMINADORA

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – ABDI

**REF.: RECURSO ADMINISTRATIVO – EDITAL DE CONCURSO N° 001/2024
(E-COMMERCE.BR)**

PROCESSO N° CO-CT/003237/2024

**RECORRENTE: REDE TAMBAQUI TECH (UOE: ECOTECH AMAZÔNIA
LTDA)**

SOLUÇÃO: SOCIALSYNC

Objeto: Contestação do Resultado Preliminar da Etapa VI – Seleção para Implementação dos Planos de Escala

A **REDE TAMBAQUI TECH**, por intermédio de sua Unidade Operacional Executora (UOE) **ECOTECH AMAZÔNIA LTDA**, vem, tempestivamente, fundamentada no **Regulamento de Licitações e de Contratos da ABDI (RLC/ABDI)** e nos itens 13.12 e 17.7 do Edital, interpor o presente **RECURSO ADMINISTRATIVO** contra o resultado preliminar da Etapa VI. O fundamento reside na necessidade de saneamento de erros de fato e contradições metodológicas que violam os princípios do **Julgamento Objetivo** e da **Vinculação ao Instrumento Convocatório**, conforme regido pelo Regulamento de Licitações e de Contratos da ABDI.

O presente instrumento visa demonstrar que as notas atribuídas e os pareceres emitidos pela Banca de Avaliação apresentam inconsistências técnicas, contradições internas e, em determinados pontos, o afastamento das normas previstas no instrumento convocatório. Para garantir a lisura e o julgamento objetivo do certame, este recurso irá **contrapor ponto a ponto as justificativas dos três avaliadores**, evidenciando que a solução **SocialSync** não apenas cumpriu as metas da fase piloto, como apresentou um Plano de Escala robusto, tecnicamente viável e em total aderência aos princípios da **Eficiência, Economicidade e Vinculação ao Edital** previstos no Regulamento de Licitações e Contratos da ABDI.

1. DA CONTESTAÇÃO AO PARECER DO AVALIADOR 1

O parecer do Avaliador 1, embora reconheça expressamente a superação das metas de Maturidade e Vendas e a robustez do modelo de negócio, incorre em contradições técnicas e interpretações extensivas que não encontram amparo nas regras do Edital.

1.1. Da Produtividade: Primazia da Realidade e Ganho Operacional Comprovado

O avaliador afirma que a *"distorção provocada por erro de preenchimento... prejudica a avaliação de ganho de produtividade, mesmo com as evidências de ganhos operacionais"*.

- **Contestação Técnica:** O Edital, no item 8.13, define produtividade pela fórmula do Valor Adicionado. A UOE agiu com **transparência e rigor técnico** ao sanear os dados, transitando de estimativas amadoras no T0 para o Valor Adicionado Líquido no T1. Penalizar a rede por realizar um saneamento contábil que garante a fidedignidade exigida pela ABDI é punir a boa-fé e o rigor administrativo.
- **Evidência de Ganho Real:** O próprio avaliador admite a existência de **"evidências de ganhos operacionais"**. Conforme o Relatório de Piloto (Pág. 16), a automação reduziu o tempo de resposta em **99,95%**. Se a operação passou a responder em menos de 1 minuto o que levava 1.380 minutos, o ganho de produtividade do trabalho é um fato matemático inquestionável, independentemente do ruído estatístico do faturamento inicial.

1.2. Da Interação Estadual: Interpretação Restritiva contra o Item 13.3

O avaliador sustenta que a cobertura de UFs é baixa, limitando-se a RO e AC.

- **Contestação ao Edital:** O **item 13.3** permite que a solução atue em mais de uma UF, desde que pertença às regiões-alvo (Norte, Nordeste e Centro-Oeste). Não há, em qualquer linha do edital, exigência de "número mínimo" de estados para a fase de Escala.
- **Capacidade Interestadual:** O avaliador ignora que o piloto, de forma orgânica, já alcançou **8 estados brasileiros**, incluindo SP, MG e PB. Além disso, a parceria validada com **13 ALIs do SEBRAE** garante capilaridade em múltiplos municípios, cumprindo o objetivo de "fortalecimento de mercados locais" previsto no Critério 6 de mérito.

1.3. Da Inovação: Contradição e Conceito de Disrupção

O avaliador declara que a solução *"não é disruptiva"*, apesar de ter a *"capacidade de inovação atestada"*.

- **Contestação:** O critério de mérito nº 5 (Etapa VI) avalia a **"Capacidade de Inovação Contínua"** e se a solução é flexível e adaptável. O SocialSync é uma plataforma proprietária desenvolvida "do zero", com integração nativa às APIs da Meta, algo que o próprio Avaliador 2 classifica como **"diferencial tecnológico que nenhum outro projeto possui"**.
- Para o público MPME da região Norte, a inovação reside na **democratização do acesso** a ferramentas que antes eram exclusivas de grandes varejistas. Exigir **"disrupção"** de nível global para um edital focado em transformação regional é extrapolar os critérios de avaliação previstos no item 13.2.

O parecer do Avaliador 1 é tecnicamente favorável em 80% do texto, mas penaliza o projeto em 20% com base em critérios subjetivos ("não é disruptivo") ou inexistentes no edital ("cobertura de UFs baixa"). O saneamento de dados financeiros é dever da UOE e não pode ser interpretado como falha de mérito.

2. DA CONTESTAÇÃO AO PARECER DO AVALIADOR 2

O parecer do Avaliador 2 apresenta contradições internas graves que violam o **Princípio do Julgamento Objetivo** previsto no RLC/ABDI. Ao mesmo tempo que classifica os resultados operacionais do SocialSync como os mais "**impressionantes**" do certame, o avaliador utiliza dados fáticos equivocados e critérios subjetivos para reduzir a nota de mérito.

2.1. Erro Material Grave: Da Taxa de Completude dos Dados

O Avaliador 2 justifica a nota reduzida alegando que *"De 430 empresas cadastradas, apenas 217 (50%) forneceram dados completos — a menor taxa de completude entre os projetos de plataforma avaliados"*.

- **Contestação Técnica:** Esta afirmação configura um **erro material incontroverso**. Conforme o Relatório de Piloto (pág. 5 e 21), a SocialSync atendeu um universo de **81 empresas**, das quais **100% possuem dados completos** de maturidade digital e vendas online.
- O dado de "430 empresas" não pertence a este projeto. Atribuir a deficiência de terceiros à SocialSync para fundamentar uma nota baixa fere o **Princípio da Impessoalidade** e da **Motivação das Decisões** do RLC/ABDI.

2.2. Da Contradição no Indicador de Produtividade

O avaliador afirma que o indicador oficial de produtividade não foi atingido (-133,52%), classificando a justificativa da UOE como "narrativamente criativa".

- **Contestação:** A UOE aplicou a **Primazia da Realidade**. O Relatório (Pág. 19-20) prova que a variação negativa é fruto de um **saneamento contábil assistido**. No início (T0), as empresas declararam faturamento bruto por estimativa; no encerramento (T1), aplicou-se o rigor do **Valor Adicionado líquido**, conforme o item 8.13 do Edital.
- **Fato vs. Narrativa:** O próprio avaliador admite, no campo "Impacto Esperado", que a redução no tempo de resposta de 1.380 para 0,73 min (99,95%) é o **"resultado operacional mais impressionante quantitativamente entre todos os projetos"**. Se a tecnologia reduziu o tempo de trabalho humano em 99,95%, o ganho de produtividade é um fato científico. Negar isso é ignorar a **eficiência produtiva proporcionada aos MPEs**.

2.3. Da Escalabilidade e Validação Tecnológica

O parecer questiona a capacidade de manter o ritmo de onboarding devido à concentração de empresas nos últimos 15 dias do piloto.

- **Contestação:** O Edital avalia a **Capacidade de Inovação Contínua** e o **Potencial de Escala** (Item 13.2). A concentração do onboarding foi uma estratégia de gestão de risco para aguardar a aprovação das APIs nativas da Meta, garantindo segurança às empresas participantes.
- **Diferencial Exclusivo:** O avaliador confessa que a SocialSync possui uma *"plataforma proprietária construída do zero... diferencial tecnológico que nenhum outro projeto CRM entre os avaliados possui"*. Tal "sofisticação técnica" e a validação institucional pelo **SENAI-RO** (que processou 7.773 mensagens) comprovam que a solução é a mais apta para a escala nacional.

O recurso aponta um **erro material de fato** (o avaliador usou dados de outro projeto — 430 empresas — para penalizar a SocialSync). De acordo com o princípio da autotutela administrativa e da vinculação ao edital, a ABDI deve corrigir avaliações baseadas em premissas fáticas comprovadamente falsas.

3. CONTESTAÇÃO AO PARECER DO AVALIADOR 3

O parecer do Avaliador 3, embora reconheça a consistência e os bons fundamentos da proposta, incorre em avaliações subjetivas e extrapola os critérios objetivos estabelecidos no Edital, violando o **Princípio do Julgamento Objetivo** e da **Vinculação ao Instrumento Convocatório** previstos no RLC/ABDI.

3.1. Da Erroneidade sobre a "Falta de Aplicação Efetiva" na Escala

O avaliador afirma que *"existe um plano de ideias para expandir... mas não houve nenhuma aplicação efetiva no projeto"*.

- **Contestação Técnica:** Esta crítica ignora a natureza jurídica da **Etapa VI**, que é explicitamente a de **"Seleção das propostas de solução para implementação dos planos de Escala"**. Conforme o item 12.3 do Edital, a rede deve apresentar um *plano* baseado nos resultados do piloto. Exigir "aplicação efetiva" de uma fase que ainda será implementada (Etapa VII) é uma contradição cronológica e administrativa.
- **Evidência de Prontidão:** A SocialSync apresentou evidências reais de replicabilidade ao expandir organicamente para **8 estados** durante o piloto (MA, MT, PB, AM, RR, SP, MG), atendendo 81 empresas (superando a meta de 80). A parceria com **13 ALIs do SEBRAE** (Agentes Locais de Inovação) e a meta de **160 empresas** no plano de escala são dados concretos de aplicação, não meras "ideias".

3.2. Da Ingerência Subjetiva na Política de Preços e Sustentabilidade

O avaliador questiona a *"disparidade elevada de preços"* entre os planos (R\$ 99 a R\$ 3499) destaca-se aqui o erro de digitação ao acrescentar o n° "9".

- **Contestação Legal:** Independente do erro de digitação, o Edital **não fixa critérios de modicidade, tabelamento ou limites de precificação**

para os planos de sustentabilidade das soluções. Ao avaliar negativamente a estratégia comercial da Rede, o avaliador fere o **Princípio da Autonomia Privada** e do **Livre Mercado**, previstos no Código Civil (aplicável subsidiariamente conforme item 18.2 do Edital).

- **Validação de Mercado:** A disparidade de preços reflete a entrega de valores agregados distintos (SaaS modular). A sustentabilidade foi **provada no piloto** pela migração voluntária de **17 empresas para planos pagos**, alcançando um MRR inicial de R\$ 1.240,00 e uma taxa de conversão de 34%.

3.3. Da Produtividade e o Princípio da Realidade

Assim como os demais avaliadores, o Avaliador 3 penalizou a produtividade por não cumprimento nominal do indicador.

- **Contestação:** A proposta demonstrou que o indicador nominal (-133,52%) foi fruto de um **saneamento contábil assistido** (transição do faturamento bruto no T0 para o Valor Adicionado Líquido no T1), conforme o item 8.13 do Edital.
- **Exaltação do Impacto:** O próprio avaliador reconhece que a solução é *"aderente ao problema e apresenta impactos positivos"*. A eficiência produtiva foi materializada pela redução de **99,95% no tempo de resposta** e economia de **20 horas semanais por gestor**, dados ignorados na pontuação final de metas.

O parecer do Avaliador 3 é o que mais apresenta **subjetividade e contradição procedimental**, ao exigir "aplicação efetiva" de um plano de escala em fase de seleção. De acordo com o RLC/ABDI, o julgamento deve ser objetivo e adstrito aos termos do edital, o que fundamenta a reforma das notas aqui contestadas.

4. QUADRO COMPARATIVO: CONTRADIÇÕES E PARÂMETROS DE NOTA JUSTA

Com base nos pareceres dos avaliadores e nas evidências do Relatório do Piloto, apresenta-se a análise técnica das contradições detectadas para cada critério de mérito da Etapa VI:

Critério de Avaliação (Etapa VI)	Justificativa da Banca (Contradição)	Evidência Real do Projeto/Edital	Parâmetro de Nota Justa (0 a 3)
<p>1. Alcance das Metas</p>	<p>Os avaliadores 1, 2 e 3 reconhecem superação em Maturidade (+102%) e Vendas (+39%), mas penalizam a produtividade nominal (-133%).</p>	<p>O item 8.13 do Edital exige Valor Adicionado. A variação negativa foi fruto de saneamento contábil (ajuste T0 bruto para T1 líquido). Houve ganho real de 20 horas semanais por gestor e redução 99,95% no tempo de resposta. Penalizar a rede por realizar um saneamento assistido fere a lógica de eficiência produtiva do certame.</p>	<p>3,0 (Metas ultrapassadas e justificadas tecnicamente).</p>
<p>2. Escalabilidade da Solução</p>	<p>Avaliador 2 elogia a tecnologia SaaS e APIs da Meta, mas critica o "ritmo de onboarding" no final do piloto.</p>	<p>O piloto alcançou 10 estados organicamente. O plano de escala prevê 160 empresas via parceria (documentada) com o programa ALI produtividade do SEBRAE visando inicialmente 13 Agentes da região norte, que atendem 25 MPEs cada um garantindo replicabilidade imediata.</p>	<p>3,0 (Alto potencial de escala comprovado e validado).</p>

<p>3. Sustentabilidade Econômica</p>	<p>Avaliador 3 critica a "disparidade de preços" (R\$ 99 a R\$ 349).</p>	<p>O Edital não limita precificação. O piloto validou 34% de conversão paga e reserva estratégica de R\$ 100 mil e um MRR 1240,00., o que prova sustentabilidade econômica real e aceitação pelo mercado-alvo</p>	<p>3,0 (Modelo robusto com MRR e conversão validada).</p>
<p>4. Impacto Esperado</p>	<p>Avaliador 2 reconhece impacto "<u>impressionante</u>", mas penaliza o baixo número absoluto de empresas comparado a outros.</p>	<p>O foco em RO e AC (baixo IDH) gera impacto estrutural. A redução de tempo de resposta para 0,73 min é disruptiva para MPMEs amazônicas.</p>	<p>3,0 (Impacto transformador no comércio eletrônico regional).</p>
<p>5. Capacidade de Inovação</p>	<p>Avaliador 1 diz que não é disruptivo; Avaliador 2 afirma ser um "diferencial tecnológico que nenhum outro CRM avaliado possui".</p>	<p>Plataforma proprietária construída do zero com integração nativa às APIs da Meta e treinamento de IA. Houve desconsideração crassa da validação institucional pelo SENAI-RO, que processou mais de 7.700 mensagens, atestando a robustez da solução.</p>	<p>3,0 (Alta sofisticação técnica e adaptação flexível).</p>

6. Interação Estadual	Avaliadores 1 e 2 criticam foco em RO e AC (baixa cobertura de UFs).	O item 13.3 exige apenas regiões-alvo (Norte/NE/CO). O item 9.3.3 permite manter a UF prioritária. A rede já comprovou capilaridade interestadual ao registrar empresas em 8 estados brasileiros de forma orgânica durante o piloto.	3,0 (Integração interestadual efetiva demonstrada).
------------------------------	----------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

5. PEDIDOS

Ante o exposto, a Recorrente requer:

1. A **reconsideração integral das notas** parciais de mérito da Etapa VI, ajustando-as aos parâmetros de **Nota Justa** demonstrados no quadro comparativo, face à correção dos erros de fato e metodológicos apontados;
2. Subsidiariamente, caso a nota não seja revisada, a **anulação da avaliação do Avaliador 2** por vício de motivação baseado em dados fáticos equivocados.

ECOTECH
AMAZONIA
LTDA:52615146
000145

Assinado de forma
digital por ECOTECH
AMAZONIA
LTDA:52615146000145
Dados: 2026.05.03
16:04:03 -04'00'

CEO ECOTECH AMAZÔNIA

CNPJ: 52.615.146/0001-45

e-mail: ecotechamazonia@gmail.com